What the Rich Teach Their Kids About Money –
That the Poor and Middle Class Do Not!

By Robert T. Kiyosaki
with Sharon L. Lechter, C.P.A.

بسم اللہ الرحمن الرحیم

نام کتاب	:	امیر باپ غریب باپ
ناشر	:	تخلیقات لاہور۔
اہتمام	:	لیاقت علی
تاریخِ اشاعت	:	2010ء
ضخامت	:	248 صفحات

رابرٹ ٹی کیوساکی

اور

شیرن ایل۔لیکٹر۔(سی پی اے)

مترجم: ڈاکٹر امان خواجہ

تخلیقات: علی پلازہ، 3- مزنگ روڈ لاہور، فون: 042-7238014

E-mail: takhleeqat@yahoo.com

Web Site: http://www.takhleeqat.com

اپنی معاشی حالت کو سدھارنے کے لیے آپ کو یہ کتاب ضرور پڑھنی چاہیے۔ یہ عام فہم ہے اور آپ کے مالی مستقبل کو روشن کرنے والی ہے۔

زگ زگلر
بین الاقوامی شہرت یافتہ مصنف اور لیکچرار

امیر بننے اور سدا امیر رہنے کے لیے اگر آپ کو عقل و دانش کی طلب ہے تو یہ کتاب پڑھیں اور اپنے بچوں کو بھی یہ کتاب پڑھنے کی ترغیب دیں۔

مارک وکٹر ھینسن
نیو یارک کے نمبر 1 سلسلہ وار ''چکن سوپ فار دی سولز'' کا معاون مصنف

یہ کتاب اُن کتابوں سے مختلف ہے جو پیسے کمانے کی ترکیبیں بتاتی ہیں۔ اِسے پڑھنا آسان ہے اور اس کے اصل پیغامات جیسے امیر بننے کے لیے جرأت اور یکسوئی درکار ہے، بالکل آسان ہیں۔

ہونولولو میگزین

کاش میں یہ کتاب جوانی میں پڑھتا بلکہ بہتر ہوتا کہ میرے والدین اس کتاب کا مطالعہ کرتے۔ یہ ایک ایسی کتاب ہے جسے آپ خریدتے ہیں اور پھر اپنے ہر بچے کو ایک کتاب لے کر دیتے ہیں اور پھر مزید کتابیں خریدتے ہیں اس امید پر کہ اگر آپ کے بچوں کے بچے ہوں تو انہیں بھی یہ کتابیں اس وقت تحفے میں دے سکیں جب ان کی عمر 8 یا 9 سال ہو۔

سُو بران
ٹیمٹ چیک آف امریکہ کی صدر

یہ کتاب آپ کو فوری طور پر امیر ہونے کا کوئی طریقہ نہیں بتاتی۔ یہ آپ کو اپنے مالی معاملات کی ذمہ داری اٹھانے اور پیسے کو کنٹرول کر کے دولت بڑھانے کے متعلق تربیت فراہم کرتی ہے۔ اگر آپ اپنی مالیاتی اہلیت کو جگانے کے طلب گار ہیں تو اسے پڑھیں۔

ڈاکٹر ایڈ کوکن
لیکچرار آن فنانس آر ایم آئی ٹی یونیورسٹی میلبورن

کاش میں اس کتاب کو بیس سال پہلے پڑھ لیتا۔

لارسین کلارک' ڈائمنڈ کی ھومز
آئی این سی میگزینز' ز فاسٹیسٹ گروینگ ہوم بلڈر ان امریکہ 1995ء

''یہ کتاب ہر اس شخص کو ابتدائی ادراک مہیا کرتی ہے جو اپنے مالیاتی مستقبل پر غلبے کا خواہاں ہو۔''

یو ایس اے ٹوڈے

اِنتساب

یہ کتاب تمام والدین کے نام منسوب ہے
وہ جہاں کہیں بھی ہوں
جو بچوں کے اہم ترین استاد ہیں۔

فہرست

شروعات

تعارف

ضرورت ہے!

کیا سکول بچوں کو حقیقی زندگی سے نبرد آزما ہونے کے لیے تیار کرتے رہیں؟

''خوب محنت کرو اچھے گریڈ حاصل کرو اور تمہیں ایک اچھی نوکری مل جائے گی۔ تنخواہ بھی خاصی ہوگی اور دوسرے فوائد الگ ہوں گے۔'' میرے والدین مجھے یہ کہا کرتے۔ ان کی زندگی کا مقصد ایک ہی تھا کہ میں اور میری بہن کالج سے تعلیم حاصل کریں تا کہ ہمیں کامیابی نصیب ہو۔ آخر جب 1976ء میں 'مَیں نے ڈپلوما حاصل کیا اور اعزاز کے ساتھ گریجویشن کی۔ فلوریڈا سٹیٹ یونیورسٹی کے ''اکاؤنٹنگ'' کے شعبے میں' میں اپنی جماعت میں تقریباً سب سے اوپر تھا اور میرے والدین کا خواب پورا ہو گیا۔ یہ ان کی زندگی کی سب سے بڑی کامیابی تھی۔ منصوبے کے مطابق مجھے ''بڑے 8'' کی فرم میں ملازم کرایا گیا اور میں اس توقع پر کہ میرا کیریئر شاندار ہوگا اور چھوٹی عمر میں ریٹائر ہو جاؤں گا اپنے کام میں جت گیا۔

میرے خاوند مائیکل نے بھی یہی راستہ چنا ہم دونوں کا تعلق سخت محنتی خاندانوں سے تھا۔ وہ متوسط طبقے کے لوگ تھے مگر محنت کے عادی تھے۔ مائیکل نے بھی اعزاز کے ساتھ گریجویشن کی مگر اس نے دو ڈپلومے لیے پہلے اس نے انجینئرنگ میں گریجویشن کی اور بعد میں قانون میں اسے جلد ہی واشنگٹن کی ایک شہرت یافتہ لاء فرم میں ملازمت مل گئی

جو پیٹنٹ Patent کے قوانین کے ماہر تھے اور یوں لگتا تھا کہ اس کا مستقبل روشن ہوگا۔ اس کا کیریئر پروان چڑھے گا اور جلد ہی ریٹائر ہو جائے گا۔

اگرچہ ہم اپنے اپنے شعبوں میں کامیاب ہیں پھر بھی ہم اپنی کارکردگی سے پوری طرح مطمئن نہیں۔ ہم نے اپنے حالات کو بہتر بنانے کے لیے ملازمتیں تبدیل کی ہیں مگر پنشن کے لیے ابھی تک ہم نے کوئی منصوبہ بندی نہیں کی۔ ہم دونوں تھوڑے تھوڑے پیسے اس فنڈ میں باقاعدگی سے ڈالتے رہتے ہیں جو ہم نے ریٹائرمنٹ کے بعد کی زندگی کے لیے رکھ چھوڑا ہے اور اس میں رفتہ رفتہ اضافہ ہو رہا ہے۔

ہم دونوں پُرسکون ازدواجی زندگی گزار رہے ہیں۔ ہمارے تین پیارے پیارے بچے ہیں۔ جب میں یہ کتاب لکھ رہی ہوں تو دو کالج میں تعلیم حاصل کر رہے ہیں اور ایک ہائی سکول میں داخلہ لینے والا ہے۔ ہم نے اپنے بچوں کو بہترین تعلیم دلانے کے لیے بے شمار پیسہ خرچ کیا ہے۔

1996ء میں ایک دن میرا بچہ جب سکول سے واپس آیا تو وہ سکول کی پڑھائی سے برگشتہ تھا وہ پڑھائی سے اکتا گیا تھا اور تنگ تھا۔ اس نے کہا ''میں کیوں ان مضامین کی پڑھائی میں اپنا وقت ضائع کروں جن سے حقیقی زندگی میں میرا کبھی واسطہ نہ ہوگا؟''

بغیر سوچے سمجھے میں نے جواب دیا ''اس لیے کہ اگر پڑھائی میں تمہیں اچھے گریڈ نہ ملے تو تم کالج میں داخلہ نہ لے سکو گے۔''

اس نے جواب دیا ''میں کالج جاؤں یا نہ جاؤں میں ہر صورت امیر بنوں گا۔''

''اگر تم نے کالج سے گریجویشن نہ کی تو تمہیں اچھی نوکری نہیں ملے گی۔'' میں نے کسی قدر گھبرا کر جواب دیا۔ اس کی بات سن کر میں خوفزدہ ہو گئی تھی۔

میرا بیٹا کسمسایا' اکتاہٹ میں اس نے سر کو جھٹکا۔ اس سے پہلے بھی ہم اس موضوع پر بات کر چکے تھے۔ اس نے سر جھکا کر آنکھیں گھمائیں ایک دفعہ پھر ماتا کے سبق آموز الفاظ اور نصیحتیں اس کے سر کے اوپر سے گزر گئی تھیں۔

اگرچہ وہ ایک ہوشیار نوجوان تھا اور قوت ارادی سے بھرپور' پھر بھی مودب اور پُراخلاق تھا ''ماں! اس نے کہنا شروع کیا'' اب لیکچر سننے کی میری باری تھی وقت کے ساتھ چلو۔ اپنے اردگرد نگاہ دوڑاؤ تمہیں پتا چلے گا کہ امیر لوگ تعلیم کے بل بوتے پر امیر

نہیں بنے۔ مائیکل جورڈن اور میڈونا کو دیکھو بل گیٹس کو ہی لو اس نے ہارورڈ میں اپنی تعلیم مکمل نہ کی اور مائیکروسوفٹ کی بنیاد رکھی وہ امریکہ کا امیر ترین آدمی ہے اور ابھی اس کی عمر 30 سال سے بھی کم ہے۔ بیس بال کا ایک کھلاڑی ہے جو 4 ملین ڈالر سالانہ کماتا ہے اگرچہ اس کی دماغی حالت مشکوک ہے۔''

ہم دونوں کافی دیر تک خاموش بیٹھے رہے مجھے یوں لگا کہ میں اپنے بیٹے کو وہی نصیحت کر رہی تھی جو میرے والدین نے مجھے دی تھی۔ الفاظ بدل گئے تھے مفہوم وہی تھا۔

اچھی تعلیم اور اچھے گریڈ کامیابی کی ضمانت نہیں اور سوائے ہمارے بچوں کے دوسروں کو اس حقیقت کا ادراک نہیں۔

''ماں! وہ کہتا رہا' میں تمہارے اور والد جتنی محنت نہیں کرنا چاہتا۔ تم خوب پیسہ کماتے ہو ہم ایک بڑے گھر میں رہ رہے ہیں اور ہمارے پاس بہت سے کھلونے ہیں۔ اگر میں تمہارے مشورے پر عمل کرتا ہوں تو ایک دن میں تم جیسا بن جاؤں گا۔ میں زیادہ سے زیادہ کام کروں گا۔ میرے ٹیکس کی شرح میں دن بدن اضافہ ہوگا اور قرضے کا بوجھ میرے اوپر بڑھتا جائے گا۔ جہاں تک نوکری کے تحفظ کا سوال ہے وہ اب ختم ہو چکا ہے۔ مجھے پتا ہے کہ اخراجات کو کیسے کم کرنا ہے اور انہیں مناسب معیار پر لانا ہے مجھے یہ بھی پتا ہے کہ کالج کے فارغ التحصیل طلبہ آج کل اتنی کمائی نہیں کرتے جتنی تمہارے زمانے میں تھی۔ ڈاکٹروں کو دیکھو اب ان کی کمائی ویسے نہیں جیسے پہلے تھی۔ میں جانتا ہوں کہ میں سوشل سیکورٹی یا پنشن سے گزارا نہیں کر سکتا۔ مجھے نئے جوابات چاہئیں۔''

وہ ٹھیک کہہ رہا تھا اسے نئے جوابات کی ضرورت تھی اور مجھے بھی میرے والدین کی نصیحتیں ان لوگوں کے لیے کارآمد ہو سکتی تھیں جو 1945ء سے پہلے پیدا ہوئے مگر آج کل کے تیزی سے بدلتے ہوئے حالات میں شاید یہ تباہ کن ہوں۔ اب میں اپنے بچوں سے صرف یہ نہیں کہہ سکتی ''سکول جاؤ' اچھے گریڈ حاصل کرو اور ایک محفوظ اور مستحکم نوکری ڈھونڈو۔''

میں جانتی تھی کہ اپنے بچوں کی تعلیم کے لیے مجھے نئی راہیں تلاش کرنی ہوں گی۔ بطور ایک ماں اور ایک اکاؤنٹینٹ کے مجھے شدت سے اس چیز کا احساس ہے کہ دوران تعلیم ہمارے بچوں کو معاشیات سے آگاہ نہیں کیا جاتا۔ بہت سے نئی نسل کے نوجوان ہائی

سکول سے بعد میں فارغ ہوتے ہیں اور کریڈٹ کارڈ ان کی جیبوں میں پہلے موجود ہوتے ہیں ۔ مگر نہ تو انہیں پیسوں کا صحیح شعور ہوتا ہے اور نہ وہ جانتے ہیں کہ سرمائے کو کس طرح انوسٹ کیا جائے' انہیں اس بات کا بھی علم نہیں ہوتا کہ کریڈٹ کارڈ پر سود در سود سے انہیں کتنا پیسہ فالتو ادا کرنا ہوگا ۔ آسان الفاظ میں ہم یہ کہہ سکتے ہیں کہ مالیاتی شعور کے فقدان اور بغیر جانے کہ روپیہ کیسے کام کرتا ہے' وہ دنیا کا سامنا کرنے کے نا قابل ہوں گے جو بازو کھولے ان کی منتظر ہے اور ایک ایسی دنیا جہاں بچت کی نسبت اخراجات کے لیے بیشتر ترغیبات ہیں ۔

جب میرا بڑا بیٹا کریڈٹ کارڈز کی بدولت قرضوں کے چنگل میں بُری طرح جکڑا گیا جب کہ وہ کالج میں زیر تعلیم تھا تو میں نے اس کی اعانت کر کے نہ صرف یہ کارڈز تلف کروائے بلکہ اپنے طور پر کسی ایسے منصوبے کی تلاش میں نکل پڑی جو میرے بچوں کو مالی معاملات میں رہنمائی مہیا کر سکے ۔

پچھلے سال ایک دن میرے خاوند نے مجھے دفتر سے فون کیا "میرے پاس ایک ایسا شخص موجود ہے جس سے میرے خیال میں تمہیں ملنا چاہیے ۔ اس کا نام رابرٹ کیوساکی ہے ۔ وہ تاجر ہے اور سرمایہ کاری کرتا ہے اور وہ ہمارے یہاں اس لیے آیا ہے کہ ایک تعلیمی ایجاد کا پیٹنٹ حاصل کر سکے ۔ میرے خیال میں تمہیں ایسے شخص کی تلاش تھی ۔

وہی جس کی مجھے تلاش تھی:

میرا خاوند مائیک Cash Flow سے بے حد متاثر ہوا' جو ایک جدید تعلیمی ایجاد تھی ۔ اسے رابرٹ کیوساکی نے تیار کیا تھا ۔ اس نے ہم دونوں کو ابتدائی نمونے پر کام کرنے کے لیے وقت کا تعین کیا ۔ چونکہ یہ ایک تعلیمی کھیل تھا' میں نے اپنی 19 سالہ بیٹی کو بھی مدعو کیا کہ آیا وہ اس کھیل میں حصہ لے گی اس نے حامی بھر لی ۔ اس وقت وہ ایک مقامی یونیورسٹی میں زیر تعلیم تھی ۔

15 افراد نے تین گروہوں میں منقسم ہو کر اس ٹیسٹ میں حصہ لیا ۔

مائیک نے ٹھیک کہا تھا میں ایسے ہی منصوبے کی تلاش میں تھی ۔ مگر اس میں ایک قباحت تھی' دیکھنے میں یہ ایک رنگین مونوپلی بورڈ جیسا تھا جس کے درمیان میں ایک بڑے قد کا بنا سنورا چوہا براجمان تھا ۔ مونوپلی سے برعکس اس میں دو راستے تھے ۔ ایک اندر ایک

باہر' اس کھیل کا منتہا یہ تھا کہ کسی صورت اندر کے راستے سے نکلا جائے جسے رابرٹ نے ''ریٹ ریس Rat Race'' کا نام دیا تھا اور باہر کے راستے میں داخل ہوا جائے جسے وہ فاسٹ ٹریک ''Fast Track'' کہتا۔ رابرٹ کا کہنا تھا کہ فاسٹ ٹریک اس بات کی نشاندہی کرتا ہے کہ امیر لوگ حقیقی زندگی میں کون سے طریقے اپناتے ہیں پھر رابرٹ نے ہمیں ''ریٹ ریس'' کی تفصیل سے آگاہ کیا۔

''اگر تم لوگ ایک ایسے شخص پر نظر ڈالو جس کی تعلیم واجبی ہے اور جو بہت محنتی ہے تو اس کا راستہ ریٹ ریس کی مانند ہے۔ بچہ پیدا ہوتا ہے' سکول میں جاتا ہے والدین کا سر فخر سے بلند ہوتا ہے جب وہ پڑھائی میں اچھے گریڈ لیتا ہے اور اسے کالج میں داخلہ مل جاتا ہے۔ وہ گریجویشن کرتا ہے ممکن ہے وہ گریجویشن سکول میں مزید تعلیم حاصل کر لے اور پھر وہی کرتا ہے جس کی منصوبہ بندی کی گئی ہوتی ہے۔ وہ ایک محفوظ اور مستحکم نوکری تلاش کرتا ہے۔ اسے وہ نوکری مل جاتی ہے وہ وکیل بن جاتا ہے یا ڈاکٹر۔ فوج میں چلا جاتا ہے یا سرکاری نوکری حاصل کر لیتا ہے۔ عام طور پر وہ اب پیسہ کمانے لگتا ہے۔ اس کے پاس ڈھیروں کے حساب سے کریڈٹ کارڈز جمع ہو جاتے ہیں۔ خرید و فروخت شروع ہوتی ہے یا شروع ہو چکی ہوتی ہے۔

جب اس کے ہاتھ میں پیسہ آتا ہے تو بچہ دوسرے ہم عمروں کی طرف آنا جانا شروع کرتا ہے وہاں اس کی ملاقات ہوتی ہے کچھ دیر جان پہچان میں گزرتا ہے اور پھر شادی ہو جاتی ہے۔

زندگی قابل رشک ہے کیونکہ ان دنوں میاں بیوی دونوں کام کرتے ہیں۔ دونوں کی آمدنی خاصی بابرکت ہے۔ وہ اپنے آپ کو کامیاب تصور کرتے ہیں ان کا مستقبل روشن ہے۔

اب وہ ذاتی گھر خریدنا چاہتے ہیں' کار خریدنا چاہتے ہیں' ٹیلی ویژن لینا چاہتے ہیں' چھٹیاں گزارنے کے لیے باہر جانا چاہتے ہیں اور انہیں بچوں کی خواہش ہوتی ہے۔ بچہ پیدا ہوتا ہے' گھر میں خوشی کی لہر دوڑ جاتی ہے۔ مگر اس کے ساتھ اخراجات میں اضافہ ہوتا ہے۔ میاں بیوی سمجھتے ہیں کہ ان کا کیریئر بے تحاشا اہم ہے اور وہ اور زیادہ محنت کرنے لگتے ہیں تاکہ انہیں ترقی ملے اور ان کی تنخواہ میں اضافہ ہو۔ ان کی تنخواہ بڑھ جاتی

ہے مگر ساتھ ہی ایک اور بچے کا اضافہ بھی ہوتا ہے۔ اب یہ گھر چھوٹا پڑ گیا ہے اور بڑے گھر کی ضرورت ہے۔ وہ اور زیادہ کام کرتے ہیں۔ مالکان ان سے خوش ہیں ان کی خوشنودی انہیں مزید کام کرنے پر اکساتی ہے اور وہ کولہو کے بیل کی طرح کام میں جت جاتے ہیں۔ وہ تعلیمی اداروں میں جاتے ہیں اور فالتو وقت میں تربیت حاصل کرتے ہیں تاکہ زیادہ پیسے کما سکیں۔ پھر وہ ایک اور نوکری کر لیتے ہیں تاکہ بڑھتے ہوئے اخراجات کا سامنا کر سکیں۔ ان کی آمدنی میں اضافہ ہوتا ہے ساتھ ہی ٹیکس کی شرح بھی بڑھ جاتی ہے اور ماہانہ قسط میں اضافہ ہوتا ہے کیونکہ بڑے مکان کی قسط زیادہ ہے۔ ان کی سوشل سیکورٹی کی ماہانہ قسط بھی جاتی ہے اور انہیں بہت سے دوسرے ٹیکس ادا کرنے پڑتے ہیں۔ ہر مہینے جب تنخواہ کا ایک بڑا چیک انہیں تھمایا جاتا ہے تو وہ بہت خوش ہوتے ہیں مگر فوری بعد جب یہ سارے کا سارا چیک ہوا میں تحلیل ہو جاتا ہے تو وہ حیران رہ جاتے ہیں وہ کچھ میوچل فنڈز خریدتے ہیں اور کریڈٹ کارڈ کے ذریعے کھانے پینے کی اشیا کی خریداری کرتے ہیں بچوں کی عمریں 5-6 سال ہو جاتی ہیں اب ان کی تعلیم کے لیے بھی بچت کرنی ہے اور اپنے بڑھاپے کے لیے بھی کچھ بچا کر رکھنا ہے۔

خوشحال جوڑا جو 35 سال پہلے پیدا ہوا باقی زندگی کے لیے ریٹ ریس میں الجھ چکا ہے۔ وہ اپنی کمپنی کے مالک کے لیے کام کرتے ہیں حکومت کو ٹیکس دیتے ہیں محنت کرتے ہیں مکان کی قسطیں ادا کرتے ہیں اور کریڈٹ کارڈوں کا پیٹ بھرنے کے لیے کام کرتے ہیں۔

اور پھر اپنے بچوں کو نصیحت کرتے ہیں محنت سے پڑھو اچھے گریڈ حاصل کرو ایک اچھی نوکری ڈھونڈو۔ انہوں نے پیسے کے بارے میں کچھ بھی نہیں سیکھا۔ سوائے ان لوگوں سے جنھوں نے ان کی سادگی سے فائدہ اٹھایا اور تمام زندگی محنت کرتے رہے اور پھر یہی تحریک اگلی نسل میں منتقل ہو جاتی ہے اور محنتی لوگوں کا ایک نیا طبقہ وجود میں آتا ہے۔ یہ Rat Race ہے۔

اس ریٹ ریس سے نکلنے کا ایک ہی راستہ ہے کہ حساب کتاب میں ہم بے مثال ہوں اور سرمایہ کاری کی ہمیں سدھ بدھ ہو اور ان دونوں پر عبور خاصا مشکل ہے۔ ایک مستند سی پی اے کے بطور جس نے بگ ایٹ (آٹھ بڑے) اکاؤنٹنگ فرم میں کام کیا ہو مجھے یہ

دیکھ کر حیرانگی ہوئی کہ رابرٹ نے ان دونوں مضامین کی تعلیم کو دلچسپ اور جاندار بنا دیا تھا۔ اس سارے عمل کو اس طریقے سے مخفی رکھا گیا تھا کہ جب ہم انتہائی توجہ سے ریٹ ریس سے نکلنے کی کوشش کر رہے تھے تو جلد ہی ہم اس بات کو بھول گئے کہ ہم سیکھ رہے تھے۔

جلد ہی یہ پراڈکٹ ٹیسٹ میرے اور میری بیٹی کے درمیان ایک دلچسپ دوپہر میں تبدیل ہو گیا۔ ہم ان چیزوں کے بارے میں بات چیت کرنے لگیں جن کے بارے میں ہم نے پہلے کبھی سوچا بھی نہ تھا چونکہ میں پیشہ ور اکاؤنٹینٹ تھی لہٰذا آمدنی کی تفصیل اور بیلنس شیٹ بنانا میرے لیے آسان تھا چنانچہ میں نے اپنی بیٹی اور دوسروں کی مدد کرنی شروع کی اور انہیں کئی ایسی چیزیں بتلائیں جن کے بارے میں ان کی معلومات نہ ہونے کے برابر تھیں۔ میں سب سے پہلے ریٹ ریس میں سے نکلنے میں کامیاب ہوئی اور اس دن میں واحد کھلاڑی تھی جو اندرونی دائرے سے نکلنے کے قابل ہوئی۔ میں 50 منٹ میں اندرونی دائرے سے نکل گئی جبکہ کھیل 3 گھنٹے تک چلتا رہا۔

میز پر میرے ساتھ ایک بینکار، ایک تاجر اور ایک کمپیوٹر پروگرامر موجود تھے۔ جس چیز سے مجھے مایوسی ہوئی وہ یہ تھی کہ یہ لوگ حساب کتاب اور سرمایہ کاری کے بارے میں اتنا کم جانتے تھے اور یہ چیزیں ان لوگوں کے لیے خاص اہمیت کی حامل تھیں۔ میں حیران تھی کہ ذاتی زندگی میں یہ اپنے مالی معاملات کس طرح سلجھاتے ہوں گے۔ اگر میری 19 سالہ بیٹی اس بارے میں لاعلم تھی تو اس کی لاعلمی کسی حد تک قابل قبول تھی مگر یہ تو عمر رسیدہ لوگ تھے جو عمر میں اس سے تقریباً دو گنے تھے۔

ریٹ ریس سے نکل کر تقریباً دو گھنٹے تک میں اپنی بیٹی اور ان پڑھے لکھے تجربہ کار بڑوں کو دانہ پھینک کر چال چلتے دیکھتی رہی۔ اگرچہ میں اس بات سے خوش تھی کہ وہ جلدی سیکھ رہے تھے مگر ساتھ ہی پریشان بھی تھی کہ یہ لوگ حساب کتاب اور سرمایہ کی ابجد سے بھی ناواقف تھے۔ انہیں اپنی آمدنی اور بیلنس شیٹ کو متوازن اور ہم آہنگ کرنے میں سخت مشکل پیش آ رہی تھی۔ جب وہ جائیداد خرید و فروخت کر رہے تھے تو انہیں اس امر کو یاد رکھنے میں کوفت ہو رہی تھی کہ ان کی کسی بھی خرید و فروخت کا اثر براہ راست ان کی ماہانہ آمدنی پر ہو گا۔

مجھے خیال ہوا کہ لاکھوں لوگ دنیا میں ایسے ہوں گے جنہیں مالی مشکلات کا

سامنا ہوگا محض اس لیے کہ انہیں یہ مضامین پڑھائے نہیں گئے اور اس بارے میں ان کی معلومات صفر کے برابر تھیں۔

خدا کا شکر ہے کہ وہ اس وقت انتہائی انہماک سے کھیل میں لگے ہوئے تھے اور جیتنے کی سرتوڑ کوشش کر رہے تھے۔ باقی تفکرات ان کے ذہنوں سے ہوا ہو گئے تھے۔ جب کھیل ختم ہوا تو رابرٹ نے ہمیں اپنے اپنے نفع نقصان کو جانچنے کیلئے 15 منٹ کا وقفہ دیا۔

میری میز والا صنعت کار اس کھیل سے خوش نہ تھا۔ اسے یہ کھیل پسند نہ تھا۔ اس نے اونچی آواز میں کہا "مجھے یہ سب کچھ جاننے کی چنداں ضرورت نہ تھی۔ میں نے اکاؤنٹینٹ ملازم رکھے ہوئے ہیں' بینکروں سے میرا رابطہ ہے اور وکیل رکھے ہوئے ہیں جو مجھے اس بارے میں سب کچھ بتا دیتے ہیں۔"

اس کے جواب میں رابرٹ نے کہا "کیا تم نے کبھی دھیان دیا ہے کہ زیادہ تر اکاؤنٹینٹ امیر نہیں ہوتے؟ اور بینکرز' وکیل سٹاک بروکرز اور پراپرٹی ڈیلرز بھی عام طور پر متوسط طبقے سے تعلق رکھتے ہیں۔ انہیں کافی پتا ہوتا ہے وہ ہوشیار ہوتے ہیں مگر وہ امیر نہیں ہوتے کیونکہ ہمارے مدرسوں میں ہمیں وہ نہیں سکھایا جاتا جسے امیر لوگ جانتے ہیں۔ ہم ان لوگوں کی نصیحتیں لیتے ہیں لیکن ایک دن ایسے ہوتا ہے کہ آپ سڑک پر جارہے ہیں آپ کو کام پر جانے کی جلدی ہے مگر ٹریفک بری طرح پھنسی ہوئی ہے آپ اپنے دائیں بائیں دیکھتے ہیں اور اچانک آپ کی نظر اپنے اکاؤنٹینٹ پر پڑتی ہے جس کی کار بھی اس بھیڑ میں پھنسی ہوئی ہے اور پھر آپ کو اپنا بینکر بھی انہی حالات سے دوچار دکھائی دیتا ہے اس سے آپ کو سبق ملتا ہے۔

کمپیوٹر پروگرامر بھی اس کھیل سے خوش نہ تھا۔ اس نے کہا "سافٹ ویئر کی مدد سے مجھے تمام مطلوبہ معلومات حاصل ہو جاتی ہیں۔"

تاہم بینکر اس کھیل سے متاثر ہوا۔ "سکول میں تعلیم کے دوران میں نے یہ پڑھا ہے میرا مطلب ہے حساب کتاب مگر عملی طور پر اسے آزمانے کے بارے میں مجھے کچھ پتا نہ تھا اب مجھے پتا چلا ہے۔ مجھے ریٹ ریس سے باہر نکلنے کی ضرورت ہے۔"

مگر میری بیٹی نے اس کھیل کے متعلق جو کچھ کہا اس سے میں متاثر ہوئی "مجھے اس پڑھائی سے مزہ آیا۔" اس نے کہا "پیسہ جس طرح کام کرتا ہے اور سرمایہ کاری کے

بارے میں مجھے بہت کچھ معلوم ہوا۔''

پھر کہنے لگی اب مجھے معلوم ہوا ہے کہ میں ایسا پیشہ چنوں جو میری امنگوں کے عین مطابق ہو اور محض جاب سیکورٹی کے نقطہ نظر سے کوئی پیشہ اختیار نہ کروں کہ اس میں اتنا تحفظ ہے اتنے فوائد ہیں یا اتنی تنخواہ ہے۔ جو کچھ اس کھیل نے مجھے سکھایا ہے اس کے مطابق میں تعلیم کے معاملے میں آزاد ہوں اور وہی تعلیم حاصل کروں گی جس کے لیے میرا دل راضی ہوگا بجائے وہ تعلیم حاصل کرنے کے کیونکہ مارکیٹ میں اس کی مانگ ہے۔

اگر میں نے سیکھ لیا تو نہ مجھے جاب سیکورٹی کی فکر ہوگی اور نہ سوشل سیکورٹی کی جس سے میرے ہم جماعت آج کل دوچار ہیں اور انہیں یہ فکر کھائے جارہی ہے کہ تعلیم حاصل کرنے کے بعد ان کا کیا بنے گا۔

کھیل کے بعد مجھے رابرٹ سے بات چیت کا موقع نہ ملا۔ مگر ہم نے فیصلہ کیا کہ اس سلسلے میں ہم دوبارہ ملیں گے اور گفت وشنید کریں گے۔ میں جانتی تھی کہ اس کھیل کے ذریعے وہ دوسرے لوگوں کو مالی معاملات میں خود کفالت سکھانے کا خواہش مند تھا اور میں بھی اس کے منصوبوں کے بارے میں جاننے کی مشتاق تھی۔

میں اور میرے خاوند نے مسٹر اور مسز رابرٹ کے ساتھ اگلے ہفتہ عشائیہ پر ملاقات کا بندوبست کیا۔ اگرچہ ہم پہلی دفعہ ملے تھے مگر یوں لگتا تھا جیسے ہم مدتوں سے ایک دوسرے کو جانتے تھے۔

ہمیں اندازہ ہوا کہ ہماری بہت سی قدریں مشترک تھیں۔ ہم نے سپورٹس کے بارے میں بات چیت کی، ڈراموں پر تبصرہ کیا۔ ریستورانوں کے متعلق گفتگو کی اور بہت سے دوسرے سماجی اور معاشی مسائل زیر بحث آئے۔ بدلتی ہوئی دنیا کے بارے میں گفتگو کی۔ ہم نے اس مسئلہ پر خصوصی توجہ دی کہ امریکنوں کی کثیر تعداد ریٹائرمنٹ کے بعد کی زندگی کے لیے کچھ پس انداز نہیں کرتی اور سوشل سیکورٹی اور علاج معالجے کے انتظام کے دیوالیہ پن کے باعث انہیں بعد ازاں انتہائی تنگی کا سامنا ہوتا ہے۔ کیا میرے بچوں کو 75 ملین ریٹائرڈ لوگوں کی دیکھ بھال کے لیے ادائیگی کرنی پڑے گی۔ ہم حیران تھے کہ لوگ پنشن منصوبے کے خطرات کو کیوں محسوس نہیں کرتے۔

رابرٹ کی زیادہ توجہ امیری اور غریبی کے بڑھتے ہوئے تضاد پر تھی۔

رابرٹ نے مروجہ تعلیمی شیڈول سے ہٹ کر خود ہی سیکھا اور خود ہی پیسہ بنایا۔ وہ پوری دنیا کا چکر لگا چکا تھا۔ جگہ جگہ لیکچر دیتا' لوگوں کا دل بہلاتا اور اس طرح جو پیسہ اکٹھا ہوا اس سے اس نے ہوش مند سرمایہ کاری کی اور 47 سال کی عمر میں ریٹائر ہو گیا۔

وہ دوبارہ فقط اس لیے متحرک ہوا کہ میری طرح اسے بھی اپنے بچوں کے مستقبل کی فکر تھی۔ وہ جانتا تھا کہ دنیا بدل چکی ہے مگر تعلیم وہی ہے اس میں تبدیلی نہیں ہوئی۔ اس کے خیال میں بچے ناکارہ تعلیم کے حصول میں سال ہا سال ضائع کر دیتے ہیں۔ انہیں وہ مضامین پڑھائے جاتے ہیں جن سے بعد ازاں انہیں کبھی واسطہ نہ پڑے گا انہیں ایک ایسی دنیا کے لیے تیار کیا جا رہا ہے جو کبھی کی ختم ہو چکی۔

آج کل سب سے خطرناک نصیحت آپ اپنے بچے کو کر سکتے ہیں وہ یہ ہے کہ ''سکول جاؤ اچھے گریڈ حاصل کرو اور ایک محفوظ اور مستحکم نوکری حاصل رو۔'' وہ کہنا چاہتا ہے۔ ''یہ پرانی نصیحت ہے اور یہ بُری نصیحت ہے اگر آپ دیکھ سکتے کہ آج کل ایشیا' یورپ' ساؤتھ امریکہ میں کیا ہو رہا ہے تو آپ بھی اتنے ہی متفکر ہوتے جتنا میں ہوں۔''

''اسے یقین ہے کہ یہ بُری نصیحت ہے کیونکہ اگر آپ چاہتے ہیں کہ آپ کے بچے کا معاشی مستقبل محفوظ ہو تو پھر وہ پرانے اصولوں کے تحت کامیاب نہیں ہوں گے۔ اس میں بہت خطرہ ہے۔''

میں نے اس سے پوچھا'' پرانے اصولوں سے تمہاری کیا مراد ہے؟''

کہنے لگا ہمارے جیسے لوگ کھیل کے دوران جو اصول پیش نظر رکھتے ہیں وہ تم سے مختلف ہیں پھر کہنے لگا جب ایک کارپوریشن اپنے سٹاف میں کمی کرنا چاہتی ہے تو پھر کیا ہوتا ہے؟

''بہت مشکل ہوتی ہے جب لوگوں کو اچانک یہ جھٹکا لگتا ہے تو انہیں فکریں گھیر لیتی ہیں' ان کے خاندان والوں کو ٹھیس لگتی ہے' بے روزگاری میں اضافہ ہوتا ہے۔'' میں نے کہا۔

''یہ سب ٹھیک ہے مگر کمپنی پر کیا بیتتی ہے خاص طور پر ایک عوامی کمپنی پر۔

''سٹاک ایکسچینج میں اس کے ساتھ کیا ہوتا ہے؟''

''عام طور پر جب کمپنی چھانٹی کا اعلان کرتی ہے تو سٹاک کی قیمت اوپر چلی جاتی

ہے۔'' میں نے کہا' مارکیٹ اس چیز کو پسند کرتی ہے کیونکہ اس طرح کمپنی کے اخراجات میں کمی واقع ہوتی ہے یہ کمی خواہ افرادی قوت کو مؤثر بنا کر لی جائے یا پھر خودکار مشینوں کے استعمال میں اضافے سے' جو انسانوں کے مقابلے میں زیادہ کارآمد ہوں۔

''یہ ٹھیک ہے' اس نے کہا' جب شاک کی قیمت بڑھتی ہے تو میرے جیسے لوگ یعنی شیئر ہولڈرز زیادہ امیر ہو جاتے ہیں مختلف اصولوں سے میرا یہی مطلب ہے۔ مزدوروں کا نقصان ہوتا ہے مالکان اور سرمایہ کار فائدے میں رہتے ہیں۔''

رابرٹ نہ صرف یہ کہ آجر اور ملازم کا فرق بیان کر رہا تھا بلکہ یہ بھی بتلا رہا تھا کہ آپ کس طرح اپنی تقدیر کو اپنے بس میں کر سکتے تھے بجائے اس کے کہ اس کی باگ ڈور کسی اور کو سونپ دیں۔

مگر عام لوگ نہیں جانتے کہ ''ایسا کیوں ہوتا ہے؟'' میں نے کہا'' وہ صرف یہ کہتے ہیں کہ ان کے ساتھ زیادتی ہوئی۔''

''اسی لیے میں کہتا ہوں کہ بچے کو محض اتنا کہہ دینا کہ سکول جاؤ اور اچھے گریڈ لو' دانشمندی سے بعید ہے۔'' اس نے کہا'' یہ فرض کر لینا پرلے درجے کی جہالت ہے کہ سکول میں بچہ جو تعلیم حاصل کر رہا ہے وہ گریجویشن کے بعد جب دنیا کا سامنا کرے گا تو اس کے لیے کافی ہوگی' ہر بچے کو مزید تعلیم کی ضرورت ہے ایک مختلف تعلیم کی اور انہیں نئے اصولوں کے بارے میں جاننا ہوگا۔''

''پیسے کے بارے میں کچھ ایسے قوانین ہیں جو امیر لوگوں سے مخصوص ہیں۔'' اس نے کہنا شروع کیا اور باقی کے 95 فیصد لوگ کھیل کے دوران وہ قوانین اپناتے ہیں جو انہوں نے سکول اور گھر میں سیکھے۔ اسی لیے آج کل بچے سے صرف اتنا کہنا کہ محنت سے پڑھائی کرو اور اچھی نوکری ڈھونڈو کافی نہیں اور کسی حد تک خطرناک ہے۔ آج کے بچے کو زیادہ ملی جلی پڑھائی کی ضرورت ہے۔ اس میں یہ صلاحیت اجاگر کرنی ہے کہ وہ غلط استدلال سے سچ کو جھوٹ اور جھوٹ کو سچ ثابت کر سکے اور موجودہ نظام تعلیم میں اس کا فقدان ہے۔ مجھے اس بات کی قطعی پرواہ نہیں کہ سکول میں کتنے کمپیوٹر ہیں یا تعلیم پر کتنا پیسہ لگ رہا ہے۔ سکول اس بچے کو وہ مضمون کیسے پڑھا سکتا ہے جس سے وہ خود بے بہرہ ہے۔''

تو پھر والدین کو اپنے بچوں کو کیسے پڑھانا ہے اور اسے کیسے وہ مضمون سکھانا ہے

جو سکول کے سلیبس میں موجود نہیں۔تم ایک بچے کو اکاؤنٹنگ کی تعلیم کیسے دے سکتے ہو؟ اور سب سے بڑھ کر یہ کہ آپ اپنے بچے کو سرمایہ کاری کے بارے میں کیسے بتا سکتے ہو جب آپ بذات خود اس فن سے نا آشنا ہیں۔ میں نے یہ کیا کہ بجائے اپنے بچوں کو یہ کہنے کہ وہ جو بھی کریں احتیاط سے کریں اور خود کو محفوظ رکھیں میں نے انہیں یہ نصیحت کی کہ وہ ہوشیاری سے کام لیں اور خطرات کو خاطر میں نہ لائیں۔ ڈر ڈر کر قدم اٹھانے کے بجائے کھل کر میدان میں آئیں۔

''سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ آپ اپنے بچے کو پیسہ کے بارے میں یا دوسری چیزوں کے بارے میں جن کے متعلق آج ہم نے گفتگو کی ہے کیسے بتلائیں گے؟'' میں نے رابرٹ سے پوچھا'' ہم کس طرح اسے عام فہم بنا سکتے ہیں تا کہ بچہ اسے آسانی سے سمجھ جائے جبکہ ہمیں خود بھی اس بارے میں زیادہ معلوم نہیں؟''

''میں نے اس بارے میں ایک کتاب لکھی ہے۔''

''یہ کتاب کہاں ہے؟''

''میرے کمپیوٹر میں۔ مدت سے یہ میرے کمپیوٹر میں موجود ہے ابھی یہ بے ترتیب ہے اور چھوٹے چھوٹے ٹکڑوں میں بٹی ہے۔کبھی کبھی میں اس میں تھوڑا بہت اضافہ کرتا رہتا ہوں مگر ابھی تک میں اسے کتاب کی شکل نہیں دے پایا۔ میں نے اس کتاب کو اس وقت لکھنا شروع کیا جب میری پہلی کتاب ''سب سے زیادہ بکنے والی کتاب'' بنی مگر یہ ابھی نامکمل ہے۔''

واقعی یہ کتاب نامکمل تھی۔ چھوٹے چھوٹے حصوں میں تھی۔ میں نے فیصلہ کرلیا کہ کتاب واقعی قابل قدر تھی اور بدلتے ہوئے وقتوں میں اس کی اشد ضرورت تھی چنانچہ ہم رابرٹ کی اس کتاب کی تحریر میں شراکت پر رضامند ہو گئے۔

میں نے اس سے پوچھا کہ ایک بچے کو کس قدر مالی جانکاری کی ضرورت تھی۔ اس نے کہا کہ اس کا دارومدار بچے پر تھا۔ اگر بچپن میں اسے احساس تھا کہ وہ امیر بننا چاہتا تھا اور خوش قسمتی سے اس کا والد امیر تھا اور اس کی رہبری کرنا چاہتا تھا۔ رابرٹ نے کہا کہ تعلیم کامیابی کی بنیاد ہے اور جس طرح تعلیم کے حصول میں ذہنی آمادگی اور چستی اہم ہے اسی طرح اقتصادی اور راہ وربط کے میدانوں میں بھی وہی کامیاب ہوگا جو صلاحیتوں سے

مالا مال ہوگا۔

آگے جو کچھ لکھا گیا ہے وہ رابرٹ کے دو باپوں کے بارے میں ہے ایک امیر تھا دوسرا غریب اور جس طرح اس نے یہ صلاحیتیں عمر بھر کی تپسیا کے بعد حاصل کیں۔

دونوں باپوں کے درمیان واضح تضاد اہم پس منظر کی نشان دہی کرتا ہے۔ میں نے اس کتاب کی لکھائی میں مدد کی، اسے اکٹھا کر کے کتاب کی شکل دی اور اسے قابل فہم ترتیب دی۔ اگر کوئی اکاؤنٹینٹ اس کتاب کو پڑھے تو میری اس سے یہی استدعا ہے کہ وہ کتابی علم کو بھول کر رابرٹ کی بات پر توجہ دے۔ اگرچہ اس میں بہت سے ایسے افکار درج ہیں جو اکاؤنٹنگ کے مصدقہ بنیادی اصولوں تک سے انحراف کرتے ہیں۔ مگر سب سے اہم بات جس پر اس کتاب میں روشنی ڈالی گئی ہے وہ یہ ہے کہ سچے سرمایہ کار پیسے کو لگاتے وقت کن کن چیزوں کو پیش نظر رکھتے ہیں۔

جب ہم والدین اپنے بچوں کو سکول جانے کی نصیحت کرتے ہیں انہیں محنت کی تلقین کرتے ہیں اور انہیں اچھی نوکری حاصل کرنے کا مشورہ دیتے ہیں تو ہم عام طور پر یہ سب کچھ عادتاً کرتے ہیں۔ کیونکہ شروع ہی سے ہمارے دماغ میں یہ بات ڈالی گئی ہے کہ یہی راستہ درست ہے۔ جب شروع میں، میں رابرٹ سے ملی تو اس کے انقلابی خیالات سن کر میرے ذہن کو دھچکا لگا۔ دو باپوں نے اس کی پرورش کی تھی۔ دونوں کے خیال الگ تھے اور دونوں ہی اسے اپنے اپنے طریقے پر چلانا چاہتے تھے۔ یعنی اس کے پیش نظر ایک کے بجائے دو مقاصد تھے۔ اس کے تعلیم یافتہ باپ نے اسے فرم میں ملازمت کی صلاح دی تھی اور اس کے امیر باپ نے اسے اپنی فرم کھولنے کے بارے میں کہا تھا۔ دونوں کے لیے تعلیم کی ضرورت تھی مگر اس کے تعلیمی مضامین یکسر مختلف تھے۔ اس کے تعلیم یافتہ باپ نے اسے ایک چست و چالاک فرد بننے میں اس کی حوصلہ افزائی کی اور اس کے امیر باپ نے اسے سکھلایا کہ چست و چالاک لوگوں کو کیسے ملازم رکھا جاتا ہے۔

دو باپوں کی وجہ سے اسے کافی مشکلات پیش آئیں۔ رابرٹ کا اصل باپ ریاست ہوائی میں تعلیم کا سپرنٹنڈنٹ تھا۔ 16 سال کی عمر میں یہ دھمکی کہ اگر تم نے اچھے گریڈ حاصل نہ کیے تو تمہیں اچھی نوکری نہ ملے گی، رابرٹ پر زیادہ کارگر نہ ہوئی۔ اسے پہلے سے معلوم تھا کہ وہ فرم میں ملازمت کے بجائے اپنی فرم کھولے گا۔ حقیقت تو یہ ہے کہ

محض تعلیمی صلاح کار کی ہٹ دھرمی اور ضد کی وجہ سے رابرٹ نے کالج میں داخلہ لیا ورنہ وہ شاید کالج میں جاتا ہی نہیں۔ اس نے خود اعتراف کیا کہ وہ کاروبار اور سرمایہ کاری سے جلد از جلد اپنی جائیداد بنانے کا شائق تھا مگر آخرکار اس نے ہائی سکول کے تعلیمی صلاح کار کے آگے ہتھیار ڈال دیئے اور کالج میں داخلہ لے لیا۔

سچ تو یہ ہے کہ اس کتاب میں جو کچھ درج ہے وہ اساسی طور پر آج کل کے والدین کی سوچ سے ماورا ہے۔

بہت سے والدین تو بمشکل بچوں کو سکول بھیجنے میں کامیاب ہوتے ہیں چہ جائیکہ انہیں سکولوں سے بدظن کیا جائے۔ مگر بدلتے وقتوں کے تناظر میں یہ ضروری ہے کہ ہم نئے اور جرأت مندانہ خیالات اپنائیں۔ اگر ہم اپنے بچوں کو ملازمتیں حاصل کرنے کی طرف راغب کرتے ہیں تو ہم اپنے بچوں کو یہی نصیحت کرتے ہیں کہ وہ زندگی بھر ٹیکسوں کے بوجھ تلے دبے رہیں اور بعد میں پنشن سے بھی محروم رہیں اور سچ تو یہ ہے کہ کسی بھی شخص کی آمدنی کا بڑا حصہ ٹیکسوں کی نذر ہو جاتا ہے اور کچھ خاندان ایسے ہیں جو جنوری سے لے کر مئی کے وسط تک جو کماتے ہیں وہ ٹیکسوں میں چلا جاتا ہے۔

نئے خیالات اپنانے کی ضرورت ہے اور یہ کتاب وہ خیالات بہم پہنچاتی ہے۔

رابرٹ کا کہنا ہے کہ امیر لوگ اپنے بچوں کی تربیت مختلف انداز میں کرتے ہیں۔ عام طور پر کھانے کی میز پر ہلکی پھلکی گفتگو کے دوران وہ اپنے بچوں کو تعلیم دیتے ہیں۔

جن خیالات کا وہ اظہار کرتے ہیں شاید آپ اپنے بچوں سے ایسی بات چیت سے گریز کریں مگر پھر بھی میں آپ کی مشکور ہوں گی اگر آپ ان پر نظر ڈالیں اور میری آپ کو یہی نصیحت ہے کہ تلاش جاری رکھیں۔ میرے خیال میں ایک ماں اور ایک اکاؤنٹینٹ کی حیثیت میں تعلیم اور اچھی نوکری کے حصول میں تن دہی وقت کا زیاں ہے۔ یہ پرانا خیال ہے۔ ہمیں اپنے بچوں کو زیادہ جامع تعلیم دینی ہے۔ ہمیں نئے خیالات اور مختلف تعلیم کی ضرورت ہے۔ ایک لحاظ سے یہ بھی اچھی نصیحت ہے کہ اچھی ملازمت کے ساتھ ساتھ اگر وہ اپنا کاروبار شروع کرنے کی کوشش میں لگے رہیں اور بالآخر اپنی فرم کھول لیں۔ بطور ماں میری توقع ہے کہ یہ کتاب دوسرے والدین کی رہنمائی کرے گی۔

رابرٹ کو امید ہے کہ وہ لوگوں کو اس بات سے آگاہ کرے گا کہ دنیا میں کوئی بھی شخص

فارغ البال ہوسکتا ہے اگر اسے اس کی خواہش ہے۔ اگر آج تم بے روزگار ہو، باغبان ہو یا دوسرا کوئی معمولی کام کر رہے ہو تو تم میں خود کو تعلیم یافتہ بنانے کی قابلیت ہے اور دوسرے جو تمہارے اپنے ہیں انہیں بتا سکتے ہو کہ وہ مالی طور پر خود مختار ہو سکتے ہیں۔

اس نقطہ کو ذہن میں رکھنا اہم ہے کہ مالیاتی ذہانت ایک دماغی تحریک ہے جس کے ذریعے ہم اپنے مالی مسائل کا حل ڈھونڈتے ہیں۔

آج کے زمانے میں اپنا روز بروز تبدیلی کے عمل سے دوچار ہے۔ آج کچھ ہے کل کچھ۔ صنعتی الیکٹرونک اور آئی ٹی کے میدانوں میں انقلاب برپا ہے۔ جو کچھ ہو رہا ہے اس کے بارے میں سوچنا بھی ناممکن تھا۔ ہمارے پاس جادوئی قرص نہیں لیکن ایک بات یقینی ہے کہ آگے جو تبدیلیاں وقوع پذیر ہونے والی ہیں وہ ہماری سوچ کی حدوں سے باہر ہیں اور ہم نہیں جانتے کہ کل کیا ہوگا مگر جو کچھ بھی ہو ہمارے ہاتھ میں دو بنیادی متبادل ہیں یا تو کھیل خود کو محفوظ رکھ کر کھیلو یا اسے ہوشیاری اور چالاکی سے کھیلو۔ اس کے لیے ہمیں تیاری کرنا ہوگی۔ نئی ضروریات کے مطابق تعلیم حاصل کرنی ہوگی اور اپنی اور اپنے بچوں کی مالیاتی صلاحیت کو جھنجھوڑنا ہوگا۔

○●○

1

امیر باپ اور غریب باپ
رابرٹ کیوساکی کہانی اس کی زبانی

میرے دو باپ تھے' ایک امیر تھا دوسرا غریب۔ ایک بہت پڑھا لکھا اور ذہین تھا اس کے پاس Ph.D تھی اور انڈر گریجویشن کا چار سالہ کورس اس نے دو سال میں مکمل کیا تھا۔ اس کے بعد اس نے بالترتیب سٹین فورڈ یونیورسٹی' یونیورسٹی آف شکاگو اور نارتھ ویسٹرن یونیورسٹیز میں اعلیٰ تعلیم حاصل کی اور اس دوران اسے حکومت کی طرف سے وظیفہ ملتا رہا۔

میرے دوسرے باپ کی تعلیم کا یہ حال تھا کہ وہ آٹھویں جماعت بھی مکمل نہ کر پایا تھا۔

دونوں ہی اپنے میدانوں میں کامیاب تھے اور محنتی تھے۔ دونوں کی اچھی خاصی آمدن تھی۔ تاہم ان میں سے ایک زندگی بھر پیسے کے لیے تگ و دو کرتا رہا۔ دوسرا ہوائی کا امیر ترین آدمی بن گیا' ایک جب فوت ہوا تو لواحقین کے لیے بے تحاشا دولت چھوڑ گیا۔ دوسرے نے اپنے بچوں پر قرض کا بوجھ منتقل کیا۔

دونوں ہی مضبوط تھے' بااثر تھے اور طلسماتی شخصیتوں کے مالک تھے۔ دونوں ہی نے مجھے نصیحت کی مگر ایک نے جو کہا وہ دوسرے سے میل نہ کھاتا تھا۔ دونوں ہی تعلیم کے دلدادہ تھے مگر تعلیم کے سلیبس کے بارے میں دونوں کے مشوروں کی جو ایک دوسرے

سے یکسر مختلف تھے چھان بین کرسکتا تھا ان پر غور کرسکتا تھا۔ ایک ان میں سے غریب تھا دوسرا امیر۔

بجائے اس کے کہ میں ان میں سے ایک کی نصیحت قبول کرتا اور دوسرے کی نصیحت کو رد کرتا' میں نے ان دونوں کی پند و نصائح کو سامنے رکھ کر ان پر غور کیا اور دونوں کا موازنہ کیا تا کہ ان میں جو نصیحت زیادہ موزوں ہے اسے اپنالوں۔

مشکل یہ تھی کہ ان میں سے جو امیر تھا وہ پورے طور پر امیر نہ تھا اور جو غریب تھا وہ بھی پوری طرح غریب نہ تھا۔ دونوں نے اپنے کیریئر کا آغاز کیا تھا اور دونوں کو یہ پیسہ کمانے کی دھن تھی تا کہ اپنے خاندانوں کا بوجھ اٹھائیں۔ مگر پیسے کے بارے میں دونوں کے نقطہ نظر میں بہت فرق تھا۔

مثال کے طور ایک کا کہنا تھا: ''پیسے کا پیار سب برائیوں کی جڑ ہے۔'' اور دوسرے کا کہنا تھا: ''پیسے کی کمی سب برائیوں کی جڑ ہے۔''

ایک نوجوان ہونے کے ناتے جس کے سر پر دو بااختیار باپوں کا سایہ تھا مجھے خاصی مشکل کا سامنا تھا۔ میں ایک تابعدار بیٹے کی حیثیت میں ان کی بات سنتا مگر ایک کچھ کہتا اور دوسرا کچھ۔ دونوں کی سوچیں مختلف تھیں خاص طور پر پیسے کے مسئلے پر دونوں کے ذہن اور طرز فکر میں زمین آسمان کا فرق تھا۔ نتیجہ یہ نکلا کہ آہستہ آہستہ ان کے نقطۂ نظر کے بارے میں مزید جاننے کی خواہش مجھ پر غالب آتی گئی۔ میں گھنٹوں ان کے کہے سنے پر سوچ بچار کرتا۔

میرا زیادہ وقت اسی فکر میں گزر جاتا کہ انہوں نے جو کچھ کہا اس کی حقیقت کیا تھی' کیا صحیح تھا کیا غلط۔ میں خود سے سوال کرتا ''اس نے ایسا کیوں کیا؟'' اور پھر یہی سوال دوسرے والد کے بیان کو پیش نظر رکھ کر کرتا۔ میری مشکل بہت حد تک آسان ہو جاتی اگر میں یہ کہہ دیتا ''ہاں اس نے ٹھیک کہا ہے میں اس سے متفق ہوں۔'' یا پھر یہ کہہ کر اسے رد کر دیتا۔ ''بڈھے کو کچھ پتا نہیں کہ وہ کیا اناپ شناپ بک رہا ہے۔'' اس کے بجائے دو باپ جن سے میں بہت پیار کرتا تھا انہوں نے مجھے سوچنے پر مجبور کیا اور آخر کار یہی سوچنے کی عادت ہمیشہ کے لیے مجھ میں سرایت کرگئی اور زندگی بھر میں نے سوچ بوجھ کے بنا کبھی کوئی فیصلہ نہ کیا۔

چناؤ کے اس عمل نے مجھے بہت کچھ سکھایا جو آنے والے دنوں میں میرے لیے بہت سود مند رہا اگر میں بغیر سوچے سمجھے ایک کا فیصلہ قبول کرتا اور دوسرے کو رد کر دیتا تو شاید میں کبھی بھی کامیابی سے ہم کنار نہ ہوتا۔

امیر کے امیر تر ہونے اور غریب کے غریب تر ہونے اور متوسط طبقے کا بوجھ تلے دبے ہونے کی بہت سی وجوہات میں سب سے اہم یہ ہے کہ پیسے کے بارے میں سکول میں تعلیم کے دوران ہمیں بہت کم بتایا جاتا ہے۔اس کے بارے میں جو تھوڑا بہت ہم جانتے ہیں وہ گھروں میں سیکھتے ہیں۔ہم میں سے اکثر لوگ پیسہ کے بارے میں اپنے والدین سے معلومات حاصل کرتے ہیں تو پھر ایک غریب والد یا والدہ اپنے بیٹے کو پیسے کے بارے میں کیا بتا پائیں گے؟ وہ صرف یہی کہیں گے''سکول جاؤ اور پڑھائی میں دل لگاؤ'' ہوسکتا ہے بچہ بہت اعلیٰ نمبروں سے گریجویشن کرلے مگر غریب والدین کی لگاتار روایتی نصیحتوں نے اس بچے کے دماغ کو خاص سانچے میں ڈھال دیا ہے۔

پیسے کا مضمون سکولوں میں نہیں پڑھایا جاتا وہاں انہیں پیشہ ورانہ تعلیم دی جاتی ہے اور اسے خاصے وزنی مضامین پڑھائے جاتے ہیں۔مگر مالیاتی تعلیم سے چشم پوشی کی جاتی ہے۔اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ اس نفس مضمون کے بارے میں ان کی معلومات انتہائی ناقص ہوتی ہیں اور جہاں سرے سے مضمون ہی مفقود ہے وہاں اہلیت کی نشوونما کیسے ہوگی۔یہی وجہ ہے کہ بینکر' ڈاکٹر اور اکاؤنٹینٹ جنہوں نے سکول میں پڑھائی کے دوران لازماً اچھے گریڈ حاصل کیے ہوں گے پیسے کے بارے میں ان کی معلومات کتنی نامکمل ہیں اور تمام زندگی روایتی جھنجھٹ میں گرفتار رہتے ہیں۔ہمارے اتنے بڑے قومی قرضے کے سبب یہی انتہائی تعلیم یافتہ سیاست دان اور حکومتی افسر ہیں جو بغیر سوچے سمجھے مالیاتی فیصلے کرتے ہیں۔

میں نئی صدی کی طرف جب دیکھتا ہوں تو مجھ پر یہ سوچ کر خوف طاری ہو جاتا ہے کہ لاکھوں نئے لوگ زندگی کے دھارے میں شامل ہوں گے جنہیں مالی اور علاج کی اعانت کی ضرورت ہوگی۔مالی مدد کیلئے ان کا دارومدار حکومت پر یا اپنے خاندانوں پر ہوگا۔ اس وقت کیا ہوگا جب علاج معالجے اور سوشل سیکورٹی ادا کرنے کے لیے خزانے میں پیسے نہ ہوں گے۔اس قوم کا کیا بنے گا کہ اگر ان بچوں کو مالیاتی شعور سے دوران تعلیم بیگانہ رکھا گیا اور یہ فرض والدین کے ذمہ چھوڑ دیا گیا کہ وہ اپنے بچوں کو اقتصاد کے بارے میں بتلائیں۔

جن میں سے زیادہ تر یا تو غریب ہوں گے یا غربت کی طرف بڑھ رہے ہوں گے۔

کیونکہ میرے دو با اثر باپ تھے میں نے ان دونوں سے سیکھا۔ دونوں کی نصیحتوں پر میں اچھی طرح سوچ بچار کرتا اور اس طرح مجھے ایک گراں بہا تجربہ حاصل ہوا اور مجھے پتا چلا کہ انسان کے خیالات کا اثر اس کی ذاتی زندگی پر کتنا مہیب اور دور رس ہوتا ہے۔ ایک باپ کہا کرتا۔ ''میں یہ چیز خریدنے کی استطاعت نہیں رکھتا۔'' دوسرے نے مجھے یہ الفاظ دھرانے سے منع کر دیا۔ اس نے مجھ پر زور دیا کہ میں یہ کہوں۔ ''میں کس طرح اسے خریدنے کے قابل ہوں گا؟'' ایک بیان ہے اور دوسرا سوال ہے۔ ایک سے تم قناعت اور صبر شکر اختیار کر لیتے ہو لیکن دوسرا تمہیں سوچنے پر مجبور کرتا ہے۔ میرا جلد امیر ہونے والا باپ یہ الفاظ کہہ کر اس کا مطلب بیان کرتا۔ میں اسے خریدنے کی استطاعت نہیں رکھتا۔ یہ سوچ کر تمہارا ذہن اس بارے میں سوچ بچار کو ترک کر دیتا ہے۔ جب آپ سوال کرتے ہیں کہ میں اسے کیسے خرید پاؤں گا؟ تمہارا ذہن کام میں لگ جاتا ہے۔ اس کا یہ مطلب نہ تھا کہ خواہشات کو بے لگام کر کے جو چاہوں خریدوں۔ ذہن کی مشق کا اسے جنون کی حد تک خبط تھا۔ جو دنیا کا طاقتور ترین کمپیوٹر تھا' میرا ذہن روز بروز طاقت پکڑ رہا ہے کیونکہ میں روزانہ اسے ورزش کراتا ہوں۔ جوں جوں طاقتور ہوگا میں زیادہ پیسہ بناتا جاؤں گا۔ یہ جواب کہ میں اسے خریدنے کی طاقت نہیں رکھتا' ذہنی سستی کی علامت ہے۔''

دونوں ہی باپ بہت محنت کرتے مگر ایک باپ کی عادت تھی کہ جب پیسے کا معاملہ درپیش ہوتا تو وہ لاتعلق ہو جاتا اور اپنے ذہن کو سلا دیتا اور دوسرا اس وقت متحرک ہو جاتا۔ اس کا نتیجہ یہ برآمد ہوا کہ آخر کار ایک دولت مند ہوتا گیا اور دوسرا مفلس۔ یہ بالکل اسی طرح ہے کہ ایک شخص روزانہ جم میں جا کر ورزش کرتا ہے اور دوسرا گھر میں آرام کرسی پر بیٹھ کر ٹیلی ویژن دیکھتا ہے جس طرح ہر روز باقاعدگی سے ورزش کرنے سے جسم مضبوط ہوتا ہے۔ صحت اچھی ہوتی ہے اس طرح روزانہ ذہنی ورزش سے انسان کا ذہن مضبوط ہوتا ہے اور دولت میں اضافہ ہوتا ہے۔ سستی صحت اور ذہن دونوں کے لیے ضرر رساں ہے۔

میرے دونوں باپوں کا نظریہ ایک دوسرے کی ضد تھا۔ میرے ایک باپ کا عقیدہ تھا کہ دولت مندوں کو زیادہ ٹیکس ادا کرنے چاہئیں تاکہ غریبوں کی خبر گیری ہو سکے۔ دوسرا کہتا تھا ''ٹیکس کی ادائیگی سے ان لوگوں کو سزا دی جاتی ہے جو دولت پیدا کرتے ہیں

اوران لوگوں کونوازا جاتا ہے جو کچھ نہیں کرتے اور بے کار میں وقت ضائع کرتے ہیں۔''

ایک کا مشورہ تھا ''محنت سے پڑھائی کرو تا کہ کسی اچھی فرم میں ملازمت مل جائے۔''

دوسرا یہ صلاح دیتا۔ ''محنت سے پڑھائی کرو تا کہ کسی اچھی فرم کو خرید سکو۔''

ایک کہتا۔ ''میری تنگی کی وجہ یہ ہے کہ میرے بچے ہیں۔''

دوسرا کہتا۔ ''مجھے ہر صورت دولت کمانی ہے کیونکہ میرے بچے ہیں۔''

ایک عشائیہ کے دوران پیسے کے بارے میں بات چیت کی حوصلہ افزائی کرتا' دوسرا کھانے کے دوران اس قسم کی گفتگو کی حوصلہ شکنی کرتا۔

ایک کہتا۔ ''جب پیسے کا معاملہ ہو تو بہت احتیاط کرو' خطرات مول نہ لو۔''

دوسرا کہتا۔ ''خطرات سے نبرد آزما ہونے کی اہلیت پیدا کرو۔''

ایک کو یقین تھا۔ ''ہمارا گھر ہماری سب سے بڑی دولت اور سرمایہ کاری ہے۔''

دوسرا کہتا۔ ''میرا گھر اضافی بوجھ ہے اور اگر صرف یہی ہماری سرمایہ کاری ہے تو مصیبت کا اندیشہ ہے۔''

دونوں وقت پر اپنے واجبات ادا کرتے۔ ایک شروع میں ادائیگی کرتا دوسرا سب سے آخر میں۔

ایک کا خیال تھا کہ حکومت یا کمپنی ہماری ضروریات کی دیکھ بھال کرے۔ اسے ہر وقت تنخواہ میں اضافے کی فکر رہتی۔ وہ ریٹائرمنٹ کے بعد مناسب منصوبہ بندی کی تلاش میں لگا رہتا۔ علاج معالجہ کی سکیموں کے بارے میں سوچتا۔ بیماری کی وجہ سے تعطیل اور چھٹیاں اس کے سر پر سوار رہتیں۔ وہ اپنے دو چچاؤں سے بہت متاثر تھا جنہوں نے فوج میں 20 سال تک ملازمت کی۔ ریٹائرمنٹ کے بعد انہیں قابل رشک فوائد حاصل ہوئے۔

علاج معالجے کی ان سہولتوں کو وہ حسرت کی نگاہ سے دیکھتا اور افسوس کرتا کہ کیوں اس نے فوج میں شمولیت نہ کی۔ یونیورسٹی میں اسے یہ چیز پسند تھی کہ نوکری ایک مقررہ معیاد کے لیے ہوتی اور اس سے پہلے کسی کو برخواست کرنا مشکل تھا۔ ایک مستحکم نوکری اور اس سے مربوط فوائد بھی اس کا مطمح نظر تھا۔ وہ بارہا کہتا ''میں نے نہایت محنت سے اس حکومت کی خدمت کی ہے اور سہولتوں کا حق دار ہوں۔''

دوسرا مالیاتی معاملات میں خودمختاری کا قائل تھا۔ وہ ہمیشہ ''حق داری'' کی اس ذہنیت کے خلاف بولتا کیونکہ اس کے خیال میں اس طرح کمزور اور ضرورت مند افراد کی تعداد میں اضافہ ہو رہا تھا۔ وہ ہمیشہ اس بات پر زور دیتا کہ انسان کو مالی طور پر خودکفیل ہونا چاہیے۔

ایک نے کوشش کر کے کچھ پس انداز کر لیا تھا۔ دوسرے نے سرمایہ کاریوں میں اضافہ کیا تھا۔ ایک نے مجھے ایک زبردست درخواست اور بایوڈیٹا لکھنے کا طریقہ بتلایا تھا تاکہ مجھے ملازمت تلاش کرنے میں آسانی ہو۔

دوسرے نے مجھے مضبوط تجارتی اور مالیاتی منصوبہ بندی کے بارے میں بتلایا تھا تاکہ میں نوکریاں پیدا کر سکوں۔

دو مضبوط باپوں کے زیر اثر رہتے ہوئے مجھے خاصا وقت ملا کہ زندگی پر ان دونوں کے نظریات کے اثرات کا گہرا مشاہدہ کر سکوں۔ مجھے یہ بھی پتا چلا کہ خیالات کے بل بوتے پر ہی لوگ اپنی زندگی سنوارتے ہیں۔

مثال کے طور پر میرا غریب باپ ہمیشہ کہتا ''میں کبھی بھی دولت مند نہ بنوں گا۔'' اور آخر کار یہ پیشین گوئی سچ ہوئی۔ اس کے برعکس میرا امیر باپ ہمیشہ خود کو دولت مند تصور کرتا۔ وہ کہا کرتا ''میں امیر آدمی ہوں اور امیر لوگ یہ نہیں کرتے وہ نہیں کرتے۔'' ایک دفعہ اسے سخت خسارہ ہوا اور وہ تقریباً کنگھال ہو گیا۔ اس کے باوجود وہ خود کو دولت مند گردانتا رہا۔ وہ خود کو حوصلہ دینے کے لیے یہ کہتا رہا۔ ''غریب ہونے اور کنگھال ہونے میں فرق ہے۔ پیسے کا فقدان وقتی ہے جب کہ غربت غیر محدود ہے۔''

میرا غریب باپ بھی کہتا ''مجھے دولت سے دلچسپی نہیں'' یا اس کی سوچ بے فائدہ ہے۔''

میرا امیر باپ کہتا ''دولت طاقت ہے۔''

ہمارے خیالات کا تخمینہ یا ان کی اہمیت کا اندازہ لگانا شاید ممکن نہیں مگر بچپن ہی میں مجھے اس بات کا اچھی طرح اندازہ ہو گیا کہ میں اپنے خیالات کی جانچ کروں اور ان کا اظہار کر سکوں۔ میں نے محسوس کیا کہ میرا غریب باپ اس لیے غریب نہ تھا کہ اس کی آمدنی کم تھی۔ یہ اچھی خاصی تھی۔ بلکہ اپنے خیالات اور کارکردگی میں وہ ایسے تھا۔ بچپن

میں دونوں باپوں کی موجودگی میں مجھے اس بات کا اچھا خاصا شعور ہوگیا کہ کون سے خیالات کو میں نے ذہن میں رکھنا اور ان کی نشوونما کرنی ہے۔ مجھے کس کی بات سننی ہے، امیر باپ کی یا غریب باپ کی۔

دونوں ہی تعلیم اور سیکھنے کے عمل کو بہت اہمیت دیتے اور قابل تعظیم گردانتے۔ ان کا اختلاف صرف اس بات پر تھا کہ دوران تعلیم زیادہ زور کس پر دینا ہے۔ ایک مجھے پڑھائی کے دوران محنت کی تلقین کرتا تاکہ میں اچھے نمبر لے کر کامیاب ہوں۔ مجھے باعزت نوکری ملے اور میری تنخواہ معقول ہو۔ وہ مجھے پیشہ ورانہ تعلیم دلانے کا خواہش مند تھا۔ تاکہ میں اٹارنی بن جاؤں، اکاؤنٹینٹ بنوں یا بزنس سکول سے ایم بی اے کروں۔ دوسرا مجھے دولت مند ہونے کے لیے محنت سے پڑھنے کا مشورہ دیتا۔ وہ چاہتا تھا کہ میں دولت کے معجزاتی اثرات کے بارے میں جانوں۔ اسے کیسے حاصل کیا جاتا ہے اور کارآمد بنایا جاتا ہے۔ وہ کون سے طریقے ہیں جن سے اسے تابع فرمان بنا کر مزید دولت پیدا کی جاتی ہے۔ وہ بار بار کہتا ''میں پیسے کے لیے کام نہیں کرتا، پیسہ میرے لیے کام کرتا ہے۔''

9 سال کی عمر میں، مَیں نے فیصلہ کرلیا کہ اپنے امیر باپ کی نصیحت کو پلے باندھ لوں اور اس پر عمل کروں۔ اس انتخاب کے بعد میں نے اپنے غریب باپ کی نصیحتوں کو پس پشت ڈال دیا حالانکہ وہ بے تحاشا پڑھا لکھا انسان تھا۔

رابرٹ فراسٹ میرا پسندیدہ شاعر ہے۔ مجھے اس کی بہت سی نظمیں اچھی لگتی ہیں مگر جسے سب سے زیادہ پسند کرتا ہوں وہ ہے ''راستہ جو نہ اپنایا گیا۔'' میں روزانہ اسے دہراتا ہوں۔

راستہ جو نہ اپنایا گیا:

ایک زرد پیلے جنگل میں دو راستے مختلف سمتوں میں جاتے تھے۔
دونوں پر سفر کرنا ناممکن تھا۔
میں اکیلا مسافر تھا، دیر تک اسی سوچ میں غرق رہا۔
ایک راستے پر دور تک نگاہ کی۔
یہاں تک کہ آگے جا کر یہ مڑ کر نظروں سے اوجھل ہوگیا۔
پھر میں دوسرے راستے پر روانہ ہوگیا۔

غالبًا یہ راستہ میری توجہ کا زیادہ طالب تھا۔
کیونکہ اس پر گھاس اگی ہوئی تھی اور قدموں کے نشان نہ تھے۔
مگر جب میں ذرا آگے گیا تو اس پر بھی خاصی آمد و رفت کے اثرات تھے۔
اور ایک دن تک مسلسل میں اس راستے پر چلتا گیا۔
اور راستے راستوں سے ملتے گئے۔
اور اب واپسی ممکن نہ تھی۔
ایک مدت کے بعد آہ بھر کر میں یہ کہوں گا
کہ جنگل میں دو راستے تھے
اور میں اس راستے پر چلا جس پر آمد و رفت بہت کم تھی
اور صرف اس انتخاب سے میری زندگی پر اہم اثرات مرتب ہوئے۔

رابرٹ فراسٹ (1916)

اور اس سے دوررس نتائج مرتب ہوئے۔

بارہا میں نے رابرٹ فراسٹ کی اس نظم کے بارے میں سوچا ہے۔ اپنے پڑھے لکھے باپ کی نصیحت کو نظر انداز کرنے اور دولت کے متعلق ایک مخصوص رویہ اپنانا آسان کام نہ تھا مگر اسی فیصلے کے بدولت میری باقی ماندہ زندگی کا خاکہ بنا۔

جب میں نے فیصلہ کرلیا کہ میں نے کس کی بات سننی ہے تو دولت کے بارے میں میری تعلیم شروع ہوگئی۔ 30 سال تک میرے دولت مند باپ نے میری تربیت کی یہاں تک کہ میری عمر 39 سال ہوگئی اور جب اسے اندازہ ہوگیا کہ جو اہم نقاط وہ میرے کند ذہن میں گھسانا چاہتا تھا انہوں نے مجھ پر اچھی طرح قابو پالیا ہے تو اس نے مجھے مزید پڑھانا روک دیا۔

دولت طاقت کی ایک قسم ہے۔ مگر اس سے بھی ضروری ہے اقتصادی تعلیم۔ پیسہ آتا جاتا رہتا ہے لیکن اگر آپ کو اس بات کا علم ہو کہ پیسہ کیسے اپنی چمکار دکھاتا ہے۔ تو آپ اس پر قابو پا کر ایک بار پھر دولت کما لیتے ہیں۔ مثبت سوچ رکھنے کے باوجود لوگ صرف اس لیے کامیاب نہیں ہوتے کہ سکول میں پڑھائی کے دوران انہیں پیسے کے کام کرنے

کے طریقے سے لابلد رکھا گیا۔ چنانچہ وہ زندگی بھر پیسے کے لیے کام کرتے ہیں۔

چونکہ 9 سال کی عمر میں میں نے شروعات کی تو جو سبق میرے امیر باپ نے مجھے پڑھائے وہ سادہ تھے اور جب میری پڑھائی مکمل ہوئی تو مجھے اندازہ ہوا کہ صرف چھ سبق تھے جو 30 سال کے دوران بار بار میرے باپ نے میرے ذہن میں ڈالنے کی کوشش کی۔

یہ کتاب انہی چھ اسباق یا اصولوں کے بارے میں ہے اور انہیں میں نے اتنا آسان فہم بنایا ہے جتنا میرے امیر باپ نے میرے لیے بنائے تھے۔ یہ جوابات نہیں مگر رہنما اصول ہیں ایسے رہنما اصول جو آپ اور آپ کے بچوں کو دولت مند بننے میں مددگار ہوں گے۔ خواہ اس بدلتی دنیا میں کوئی سے تغیرات رونما ہوں۔ یہ اصول ہمیشہ کے لیے روشنی کے مینار بن کر آپ کی رہنمائی کرتے رہیں گے۔

پہلا سبق:	دولت مند پیسے کے لیے کام نہیں کرتے۔
دوسرا سبق:	اقتصادی تعلیم کیوں ضروری ہے۔
تیسرا سبق:	اپنے کام سے کام رکھو۔
چوتھا سبق:	ٹیکس کی تاریخ اور فرموں کی اہمیت۔
پانچواں سبق:	دولت مند پیسے کی ایجاد کرتے ہیں۔
چھٹا سبق:	سیکھنے کیلئے محنت کرو' پیسے کو کمانے کے لیے محنت نہ کرو۔

2

پہلا سبق

دولت مند پیسے کے لیے کام نہیں کرتے

''ڈیڈ کیا آپ مجھے بتا سکتے ہیں کہ امیر کیسے ہوا جاتا ہے؟''

میرے باپ نے شام کا اخبار ہاتھ سے رکھا۔ ''بیٹے آپ امیر کیوں بننا چاہتے ہیں؟''

''کیونکہ آج جمی کی والدہ نئی کیڈلاک میں گھوم رہی تھیں اور وہ ہفتے کے اختتام پر اپنے ساحلی کاٹیج میں جا رہے تھے۔ تین دوست ان کے ہمراہ تھے مگر مجھے اور مائیک کو انہوں نے مدعو نہیں کیا۔ انہوں نے ہمیں کہا کہ وہ اس لیے ہمیں ساتھ نہیں لے جا رہے تھے کہ ہم بہت غریب تھے۔

''کیا انہوں نے اسی طرح کہا؟'' میرے باپ نے بے یقینی سے پوچھا۔

''بالکل اسی طرح۔'' میں نے غم زدہ لہجے میں کہا۔

میرے باپ نے سر کو ہلایا۔ عینک کو آنکھوں پر جمایا اور دوبارہ اخبار پڑھنے لگا۔ میں کھڑا جواب کا انتظار کرتا رہا۔

یہ 1956ء کا سال تھا اور میری عمر اس وقت نو برس تھی۔ شومئی تقدیر سے میں اسی سکول میں تعلیم حاصل کر رہا تھا جہاں زیادہ تر امرا کے بچے زیر تعلیم تھے۔ جس قصبے میں ہم رہائش پذیر تھے وہاں زیادہ تر گنے کی کاشت ہوتی۔ کھیتوں کے مالکان اور دوسرے بااثر لوگ جیسے ڈاکٹر، تاجر اور بینکرز اپنے بچوں کو زیادہ تر اسی سکول میں بھیجتے۔ یہاں اوّل سے لے کر

چھٹی تک جماعتیں تھیں۔ بعد میں ان بچوں کو پرائیویٹ سکولوں میں بھیج دیا جاتا۔ چونکہ ہمارا گھر گلی کے دوسری طرف واقع تھا جہاں یہ سکول قائم تھا لہٰذا مجھے بھی اس سکول میں داخل کیا گیا۔ اگر ہم دوسری جگہ رہ رہے ہوتے تو مجھے بھی شاید کسی ایسے سکول میں بھیجا جاتا جہاں میرے جیسے بچے تعلیم حاصل کر رہے ہوتے اور چھٹے گریڈ کے بعد میں پبلک انٹرمیڈیٹ اور ہائی سکول میں چلا جاتا کیونکہ ان کے اور میرے لیے کوئی پرائیویٹ سکول نہ تھا۔

میرے باپ نے آخر کار اخبار کو نیچے رکھا۔ وہ سوچ میں غرق تھا۔

اس نے آہستگی سے کہنا شروع کیا۔ ''میرے بچے' اگر تم امیر بننا چاہتے ہو تو تمہیں روپیہ کمانے کا طریقہ سیکھنا پڑے گا۔''

''میں کیسے روپیہ کماؤں گا؟'' میں نے پوچھا۔

''اپنے دماغ کو استعمال کر کے' بیٹے'' وہ مسکرایا۔ اس کا مطلب یہ تھا کہ ''میں تم سے بس اتنا کہوں گا۔ یا یہ کہ مجھے اس سوال کا جواب معلوم نہیں اس لیے مجھے تنگ نہ کرو۔''

ایک شراکت بنتی ہے:

اگلی صبح میں نے اپنے قریبی دوست مائیک کو بتلایا کہ میرے باپ نے کیا کہا تھا۔ جہاں تک میرا خیال ہے کہ اس سکول میں' میں اور مائیک ہی غریب تھے۔ مائیک بھی میری طرح حادثاتی طور پر اس سکول میں داخل ہوا تھا۔ یہ سکول اس ڈسٹرکٹ میں واقع تھا جہاں یہ رہتا تھا چنانچہ اسے امیر بچوں کے سکول میں داخلہ مل گیا۔ ہم غریب تو نہ تھے مگر جب دوسرے لڑکوں کے نئے نکوربیس بال دستانوں اور نئی سائیکلوں پر ہماری نگاہ پڑتی تو ہم خود کو غریب تصور کرتے۔ ہمارے والدین ہماری بنیادی ضرورتیں جیسے کھانا پینا' رہنا اور لباس مہیا کرتے اور بس۔ میرا باپ کہا کرتا ''اگر تمہیں کسی چیز کی ضرورت ہے تو اس کے لیے کام کرو۔'' ہمیں بہت سی چیزوں کی ضرورت تھی مگر نو سالہ بچوں کے لیے کام کا فقدان تھا۔

''روپیہ کمانے کے لیے ہم کیا کریں؟'' مائیک نے پوچھا۔

''مجھے نہیں معلوم۔'' میں نے کہا۔ ''مگر کیا تم میرے پارٹنر بننا چاہتے ہو؟''

وہ اس پر راضی ہو گیا چنانچہ اس ہفتہ کی صبح ہم دونوں حصہ دار بن گئے۔ صبح دیر تک ہم سوچتے رہے کہ پیسہ کس طرح کمایا جائے۔ اس دوران ہم ان بچوں کے بارے میں بھی سوچتے تو جی کے ساحلی گھر میں مزے کر رہے تھے اور خنکی کا لطف اٹھا رہے تھے۔

اس سے ہمیں تکلیف ضرور ہوتی مگر اس کا فائدہ تھا کیونکہ اس طرح ہم زیادہ یکسوئی سے پیسہ کمانے کے بارے میں منصوبے بناتے رہے۔ آخرکار دوپہر تک اچانک ہمارے ذہنوں میں بجلی کے کوندے کی طرح ایک خیال پیدا ہوا۔ مائیک نے یہ خیال سائنس کی ایک کتاب سے لیا تھا۔ خوش ہو کر ہم نے زور سے آپس میں ہاتھ ملایا اور اس پارٹنرشپ کے پاس اب کرنے کو کچھ تھا۔

اگلے بہت سے ہفتوں کے دوران میں اور مائیک ہمسائیوں کے تقریباً تمام گھروں کے دروازے کھٹکھٹاتے رہے اور اُن سے درخواست کی کہ وہ خالی ٹوتھ پیسٹوں کی ٹیوبیں ہمارے لیے رکھ چھوڑیں۔ بہت سے ہمسائے اس عجیب درخواست پر حیران ہوئے مگر مسکرا کر انہوں نے حامی بھر لی۔ کچھ نے پوچھا بھی کہ ہم ان خالی ٹیوبوں کا کیا کریں گے جس کے جواب میں ہم نے کہا کہ ہم ان کو نہیں بتلا سکتے تھے کیونکہ یہ ایک کاروباری راز تھا۔

میری والدہ میرے اس طرزِ عمل سے خاصی پریشان تھی۔ واشنگ مشین کے قریب ہم ایک جگہ یہ ٹیوبیں اکٹھی کر رہے تھے۔ وہاں ایک گتے کے ڈبے میں ہم انہیں جمع کر رہے تھے اور روز بروز یہ ڈھیر بڑا ہو رہا تھا۔

آخرکار تنگ آ کر میری والدہ نے سخت رویہ اختیار کیا۔ اس کے ہمسایوں کی استعمال شدہ پچکی ہوئی تڑی مڑی اور گندی ٹیوبوں کو اپنے گھر میں اکٹھا ہوتے دیکھ کر وہ تنگ آ چکی تھی۔

''تم لوگ کیا کر رہے ہو؟'' اس نے پوچھا۔ ''اور میں یہ بات سننا نہیں چاہتی کہ یہ کاروباری راز ہے۔ جو کرنا ہے جلد کر دو گرنہ میں اس ڈھیر کو اٹھا کر باہر پھینک دوں گی۔''

میں نے اور مائیک نے ماں کی منت سماجت کی کہ وہ صرف تھوڑے دن اور صبر کرے جب ہمارے پاس خاصا ذخیرہ اکٹھا ہو جائے گا اور ہم اپنی پیداوار شروع کر دیں گے۔ ہم نے والدہ کو بتلایا کہ ہم اس انتظار میں تھے کہ ہماری ہمسائیگی کے چند گھروں میں ٹوتھ پیسٹ ٹیوبیں خالی ہو جائیں تاکہ وہ بھی ہمیں مل جائیں۔ میری والدہ نے مجھے ایک ہفتے کی مہلت دے دی۔

پیداوار کے لیے جو تاریخ مقرر کی گئی تھی اسے تھوڑا آگے سرکا دیا گیا۔ ہم پر سخت دباؤ تھا۔ میری پہلی کاروباری شراکت کو بے دخلی کا خطرہ تھا اور وہ بھی میری والدہ کی

جانب سے۔ مائیک کا فرض تھا کہ وہ ہمسایوں کو تاکید کرے کہ وہ جلد از جلد اپنی ٹیوبیں خالی کریں وہ ان سے کہتا کہ دانتوں کے ڈاکٹروں کی نصیحت کے مطابق انہیں دانت زیادہ مرتبہ صاف کرنے چاہئیں۔ میں نے پیداوار کے منصوبے کو مرتب کرنا شروع کیا۔

ایک دن میرا باپ ایک دوست کے ہمراہ اس جگہ آیا جہاں پیداوار کا عمل پورے زور و شور سے جاری تھا۔ جب وہ اور اس کا دوست قریب آئے تو انہوں نے دیکھا کہ ایک برتن دہکتے ہوئے کوئلوں پر رکھا تھا جس میں ٹوتھ پیسٹ کے خولوں کو پگھلایا جا رہا تھا۔ ان دنوں ٹوتھ پیسٹیں پلاسٹک کی ٹیوبوں میں نہیں ہوتی تھیں۔ انہیں سیسے سے بنایا جاتا۔ چنانچہ جب اوپر کا رنگ جلا تو انہیں ایک چھوٹے آہنی برتن میں ڈال کر گرم کیا گیا حتیٰ کہ وہ پگھل کر مائع کی شکل اختیار کر گئیں اور اپنی والدہ کے چمٹوں کی مدد سے ہم اس مائع دھات کو ایک چھوٹے سوراخ کے ذریعے دودھ کے ڈبوں میں انڈیل رہے تھے۔

دودھ کے ڈبوں کو پلاسٹر آف پیرس سے بھرا گیا تھا۔ سفید رنگ کا پاؤڈر جو ہر طرف پھیلا ہوا تھا اس لیے پھیلا کہ پانی میں ملانے سے پہلے ہی جلدی میں میرے ہاتھ سے پلاسٹر آف پیرس کا تھیلا زمین پر گر کر پھٹ گیا اور پاؤڈر کی ایک تہ فرش پر جم گئی۔ دودھ کے ڈبے پلاسٹر آف پیرس میں ڈھلائی کے لیے باہر کی تہ یا دیوار مہیا کرتے۔ میرے والد اور اس کے دوست نے بغور ہمیں کام کرتے ہوئے دیکھا۔ ہم نہایت احتیاط سے گرم مائع کو پلاسٹر آف پیرس کے مسدسوں میں ڈال رہے تھے جنہیں دودھ کے خالی ڈبوں میں رکھا گیا تھا۔

''احتیاط سے'' میرے والد نے کہا۔

میں نے اوپر دیکھے بغیر سر کو ہلا دیا۔

آخر کار انڈیلنے کا یہ عمل پایۂ تکمیل تک پہنچ گیا۔ میں نے لوہے کے برتن کو زمین پر رکھا اور باپ کی طرف دیکھ کر مسکرایا۔

''تم لوگ کیا کر رہے ہو؟'' اس نے محتاط لہجے میں پوچھا۔

''ہم وہی کر رہے ہیں جس کی آپ نے مجھے نصیحت کی۔ ہم امیر بننے جا رہے ہیں۔'' میں نے کہا۔

''ہاں'' مائیک نے مسکرا کر سر ہلاتے ہوئے اقرار کیا۔ ''ہم حصہ دار ہیں۔''

اور پلاسٹک کے ان سانچوں میں کیا ہے؟ میرے باپ نے پوچھا۔

''ڈیڈ' غور سے دیکھو آپ کو جلد پتا چل جائے گا۔''

میں نے ایک چھوٹے سے ہتھوڑے سے سانچے کو ہلکی پھلکی ضرب لگائی۔ وہ دو حصوں میں تقسیم ہو گیا۔ میں نے بڑی احتیاط سے اوپر کے حصے کو اوپر اٹھایا اور ایک سیسے کا سکہ اس میں سے نکل کر باہر گر گیا۔

''اوہ' میرے خدا تم سیسے سے چاندی کے سکے بنا رہے ہو۔''

یہ سچ ہے کہ ہم سیسے سے چاندی کے سکے بنا رہے ہیں۔ مائیک نے کہا'' کیونکہ آپ ہی نے ہمیں روپیہ بنانے کو کہا تھا۔''

میرے باپ کا دوست ایک طرف گھوم کر زور سے ہنسا۔ میرا باپ زیر لب مسکرایا اور سر کو جھٹکا۔ ہمارے سامنے آگ روشن تھی اردگرد خالی ٹوتھ پیسٹوں کا ڈھیر تھا ہم سر سے پاؤں تک سفید رنگ کے پلاسٹر سے اٹے ہوئے تھے اور مسکرا رہے تھے۔

اس نے ہمیں سب کچھ چھوڑ چھاڑ کر گھر کے سامنے کی دہلیز پر اس کے ہمراہ بیٹھنے کو کہا۔ مسکراتے ہوئے اس نے ہمیں بتلایا کہ کھوٹے سکے بنانے کا مفہوم کیا تھا۔

ہمارے خواب چکنا چور ہو گئے۔ ''آپ کا کہنا ہے کہ ہم نے جو کیا وہ غیر قانونی تھا؟'' مائیک نے لرزتی ہوئی آواز میں پوچھا۔

''انہیں جانے دو۔'' میرے باپ کے دوست نے کہا۔ ''شاید وہ ایک قدرتی استعداد کی نشوونما کر رہے ہیں۔''

میرے باپ نے اسے گھورا۔

''ہاں' یہ غیر قانونی ہے۔'' میرے باپ نے آہستگی سے کہا۔ ''البتہ تم لڑکوں نے ایک غیر معمولی ذہانت کا مظاہر کیا ہے اور ایک اچھوتے خیال کو عملی جامہ پہنایا ہے۔ مجھے تم پر فخر ہے۔''

میں اور مائیک مایوسی کے عالم میں تقریباً 20 منٹ تک چپ چاپ بیٹھے رہے اور وہاں سے کاٹھ کباڑ ہٹانے میں مصروف ہو گئے۔ پہلے ہی دن کاروبار شروع ہوا اور ٹھپ ہو گیا۔ پاؤڈر کو وہاں سے ہٹاتے ہوئے میں مائیک سے مخاطب ہوا۔ ''میرے خیال میں جمی اور اس کے دوستوں کا کہنا ٹھیک ہے ہم غریب ہیں۔''

جب میں نے یہ بات کہی اس وقت میرا باپ باہر نکل رہا تھا۔ ''لڑکو'' اس نے کہا۔ ''تم اس وقت غریب ہو گے جب تم کوشش ترک کر دو گے۔ سب سے اہم بات یہ ہے کہ تم نے کچھ کیا ہے۔ مجھے تم دونوں پر فخر ہے میں دوبارہ یہ کہہ رہا ہوں کہ کوشش جاری رکھو۔ ہار نہ ماننا۔''

میں اور مائیک خاموشی سے کھڑے رہے' یہ الفاظ دل کو راحت بخشنے والے ضرور تھے مگر سوال یہ تھا کہ ہم کریں تو کیا کریں۔

''تو پھر کیا وجہ ہے کہ ڈیڈ تم امیر نہیں ہو؟'' میں نے پوچھا۔

کیونکہ میں نے سکول کا استاد بننے کو ترجیح دی۔ استاد عام طور پر امیر بننے کا نہیں سوچتے۔ ہم صرف پڑھا کر خوش ہوتے ہیں۔ کاش میں تمہاری مدد کر سکتا مگر مجھے افسوس ہے کہ پیسے بنانے کے گُر سے میں ناآشنا ہوں۔''

مائیک اور میں دوبارہ صفائی میں مصروف ہو گئے۔

''میں جانتا ہوں'' میرے والد نے کہا۔ ''اگر تم واقعی امیر بننا چاہتے ہو تو مجھ سے مت پوچھو' تم مائیک اپنے باپ سے پوچھو۔''

''میرا باپ؟'' مائیک نے بُرا سا منہ بنا کر پوچھا۔

''ہاں تمہارا باپ۔'' میرے باپ نے مسکرا کر کہا۔ میرے اور تمہارے باپ کا اکاؤنٹ ایک ہی بینک میں ہے اور بینک کا منیجر تمہارے باپ کی صلاحیتوں کا بے حد معترف ہے۔ اس نے کئی دفعہ مجھے کہا کہ پیسے کمانے کے معاملے میں تمہارے باپ کا ثانی نہیں۔''

''میرا باپ؟'' مائیک نے دوبارہ بے یقینی سے پوچھا۔ ''تو پھر کیا وجہ ہے کہ دوسرے امیر بچوں کی طرح نہ تو ہمارے پاس اچھی گاڑی ہے اور نہ مکان؟''

''اچھی گاڑی رکھنے اور اچھے مکان میں رہنے سے کوئی امیر نہیں بن جاتا نہ ہی اس کا یہ مطلب ہے کہ وہ پیسہ کمانے کا ڈھنگ جانتا ہے۔'' میرے باپ نے جواب دیا۔ ''جمی کا باپ گنے کی کمپنی میں کام کرتا ہے وہ مجھ سے زیادہ مختلف نہیں۔ وہ ایک فرم میں کام کرتا ہے' میں حکومت کا ملازم ہوں۔ یہ کارا سے کمپنی نے خرید کر دی ہے۔ آج کل گنے کی جس فرم میں وہ ملازم ہے مالی مشکلات سے دوچار ہے اور ہو سکتا ہے جلد ہی اس کی ملازمت ختم ہو جائے۔ تمہارا باپ مختلف ہے مائیک۔ وہ ایک مالیاتی سلطنت بنانے میں لگا

ہے اور اگر میرا اندازہ غلط نہیں تو جلد ہی وہ ایک بہت دولت مند شخص بن جائے گا۔

اس پر میں اور مائیک ایک بار پھر پُر جوش ہو گئے اور اپنی پہلی کاروباری کاوش کے کوڑا کرکٹ کو زیادہ تن دہی سے صاف کرنے لگے۔ اس دوران ہم بات چیت کرتے رہے کہ کب اور کہاں مائیک کے ڈیڈ سے ملا جائے۔ مصیبت یہ تھی کہ مائیک کا باپ کام میں اس قدر مصروف رہتا کہ وہ دیر گئے رات گھر آتا۔ اس کے باپ کا ایک جنرل سٹور تھا۔ ایک بلڈنگ کمپنی تھی' بہت سے سٹور تھے اور وہ تین ریسٹورانوں کا مالک تھا اور ان ریسٹورانوں کی بدولت اسے گھر آنے میں دیر ہو جاتی۔

صفائی کے بعد مائیک بس پکڑ کر گھر روانہ ہوا۔ اس رات اس نے تہیہ کر لیا تھا کہ جب اس کا باپ گھر لوٹے گا تو وہ اس سے اس سلسلے میں بات کرے گا اور اس سے امیر بننے کا طریقہ معلوم کرنے کی کوشش کرے گا۔ مائیک نے مجھ سے وعدہ کیا کہ جونہی وہ اپنے ڈیڈ سے بات کرے گا تو فون پر مجھ سے رابطہ کرے گا۔

رات 8-30 پر فون کی گھنٹی بجی۔

''بالکل ٹھیک'' میں نے کہا۔ ''اگلے ہفتے'' اور میں نے فون رکھ دیا۔ مائیک کے والد نے ہم دونوں سے ملاقات کی حامی بھر لی تھی۔

ہفتہ کو صبح ساڑھے سات بجے میں غریب علاقے کی طرف جانے کے لیے بس میں سوار ہو گیا۔

سبق شروع ہوتے ہیں:

''میں تمہیں 10 سینٹ گھنٹہ کے حساب سے ادا کروں گا۔''

1956ء میں بھی 10 سینٹ گھنٹہ کے حساب سے مزدوری نہایت کم تھی۔

مائیک اور میں' مائیک کے باپ سے آٹھ بجے صبح ملے۔ وہ اس وقت بہت مصروف تھا اور ایک گھنٹے سے بھی زیادہ وقت کام کر چکا تھا۔ اس کا تعمیرات کا نگران پک اپ ٹرک میں بیٹھ کر روانہ ہونے کو تھا جب میں اس کے چھوٹے سے صاف ستھرے اور آراستہ دفتر میں داخل ہوا۔ مائیک پہلے سے وہاں موجود تھا۔

اس نے دروازہ کھولتے ہوئے کہا ''ڈیڈ کسی سے فون پر بات کر رہا ہے' اس نے مجھے اور تجھے پچھلی پورچ میں انتظار کرنے کو کہا ہے''

جب میں نے اس قدیمی دفتر کے چوبی فرش پر قدم رکھا تو لکڑیاں چیخیں' دروازے کے اندر کی جانب فرش پر ایک پرانا قالین پڑا تھا۔ اسے غالباً ان صدہا قدموں کے نشانوں کی پردہ پوشی کے لیے رکھا گیا تھا۔ یہ صاف ضرور تھا مگر اسے بدلنے کی ضرورت تھی۔

اس چھوٹے سے کمرے میں داخل ہو کر مجھے ڈر محسوس ہوا۔ اس میں بدبودار کہنہ فرنیچر کی باس رچی ہوئی تھی۔ جس کا تعلق آثار قدیمہ سے تھا۔ عورتوں کے قریب ایک آدمی بیٹھا تھا جس نے مزدوروں کے کپڑے پہن رکھے تھے۔ جو خاکی پتلون اور خاکی قمیض پر مشتمل تھے۔ یہ کپڑے مائع کے بغیر تھے مگر ان پر اچھی طرح استری کی گئی تھی۔ اس کے سامنے چمکدار جلدوں والی کتابیں رکھی تھیں۔ وہ میرے باپ سے تقریباً 10 برس بڑا لگتا تھا یعنی اس کی عمر 45 کے قریب تھی۔ جب ہم ان لوگوں کے قریب سے گزرے تو وہ ہمیں دیکھ کر مسکرائے۔ باورچی خانہ میں سے گزرتے ہوئے ہم پچھلے برآمدے میں پہنچ گئے جس کے سامنے اس جگہ کا صحن تھا۔ میں بھی جھینپ کر مسکرا دیا۔

''یہ کون لوگ ہیں؟'' میں نے پوچھا۔

یہ میرے باپ کے لیے کام کرتے ہیں۔ عمر رسیدہ آدمی جو ابھی تم نے دیکھا وہ میرے باپ کے جنرل سٹوروں کا انچارج ہے اور خواتین ریسٹورانوں کی منیجرز ہیں اور تم نے بھی اس سپروائزر کو دیکھا ہے جو یہاں سے پچاس میل کے فاصلے پر سڑک تعمیر کروا رہا ہے۔ دوسرا سپروائزر جو ایک اقامتی منصوبہ میں سڑک بنوا رہا ہے ہمارے آنے سے پہلے جا چکا ہے۔

''کیا یہاں ہر وقت یہ سلسلہ چلتا ہے؟'' میں نے پوچھا۔

''ہر وقت نہیں مگر بیشتر اوقات'' مائیک نے مسکراتے ہوئے میرے سوال کا جواب دیا اور کرسی کھینچ کر میرے نزدیک بیٹھ گیا۔

''میں نے اپنے ڈیڈ سے پوچھا کہ کیا وہ ہمیں روپیہ کمانے کا طریقہ بتلائے گا۔'' مائیک نے کہا۔

''تو اس نے کیا جواب دیا؟'' میں نے پوچھا۔

پہلے تو وہ عجیب تمسخرانہ لہجے میں مسکرایا اور پھر کہنے لگا کہ وہ ہمیں ایک پیش کش کرے گا۔

''اچھا!'' میں اپنی کرسی پر آگے پیچھے جھولتے ہوئے بولا اور مائیک بھی کرسی سے یہی سلوک کر رہا تھا۔

''کیا تمہیں پیش کش کے بارے میں علم ہے؟'' میں نے کہا۔

''نہیں مگر جلد ہی ہمیں پتا چل جائے گا۔''

اچانک مائیک کا ڈیڈ اندر داخل ہوا۔ ہم دونوں اچھل کر کھڑے ہو گئے یہ اس کی عزت افزائی کے لیے نہ تھا مگر اس کا آنا غیر متوقع تھا جس سے ہم کسی قدر بدحواس ہو گئے۔

''کیا تم دونوں تیار ہو؟'' مائیک کے باپ نے پوچھا اور اس دوران ایک کرسی گھسیٹ کر ہمارے سامنے بیٹھ گیا۔

میں نے سر کو اثبات میں جنبش دی اندر سے میں گھبرایا ہوا تھا۔ اس کی مسکراہٹ اور الفاظ کے پیچھے پر اعتمادی اور قوت کا عنصر نمایاں تھا۔

وہ لمبا چوڑا آدمی تھا۔ اس کا وزن 200 پونڈ سے کم نہ تھا۔ میرا ڈیڈ قد میں اس سے لمبا تھا وزن اس کے برابر ہی تھا اور مائیک کے ڈیڈ سے 5 سال بڑا تھا۔ دونوں یکساں دکھائی دیتے گو ان کے اوصاف یکساں نہ تھے۔ ہو سکتا ہے دونوں ہی طاقت سے بھرپور تھے۔

''مائیک کا کہنا ہے کہ تم پیسہ بنانے کا ہنر جاننے کے شائق ہو؟ کیا یہ بات سچ ہے رابرٹ؟''

''ہاں یہ سچ ہے''

''او کے میری پیشکش یہ ہے' میں تمہیں پڑھاؤں گا مگر یہ پڑھائی سکول کی روایتی تعلیم سے ہٹ کر ہو گی۔ تم میرے لیے کام کرو میں تمہیں سکھاتا رہوں گا اگر تم میرے لیے کام نہیں کرتے تو میں تمہیں نہیں پڑھاؤں گا۔ کام کے دوران تم جلدی سیکھ جاؤ برعکس اس کے کہ تم بیٹھے سنتے رہو اور میں بکواس کرتا رہوں' جیسے سکولوں میں ہو رہا ہے۔ یہی میری پیشکش ہے۔ اسے قبول کر دیا رد کر دو۔''

''میں...... میں پہلے ایک سوال پوچھ سکتا ہوں۔'' میں نے کہا۔

''نہیں کوئی سوال نہیں' ابھی اور اسی وقت اسے اپنا لو۔ میں مصروف آدمی ہوں' میرا ایک ایک لمحہ قیمتی ہے۔ میں فضول مباحثے میں وقت ضائع نہیں کر سکتا۔ ویسے بھی اگر تم میں فیصلہ کرنے کا فقدان ہے تو تم پیسہ نہیں کما سکتے۔ مواقع آتے جاتے رہتے ہیں۔ وقت

پر جلد فیصلہ کرنے کی اہلیت ایک اہم ہتھیار ہے۔ تم موقع کی تلاش میں تھے' میں نے تمہیں مہیا کر دیا۔ یا تو یہ سکول 10 سیکنڈ میں شروع ہوتا ہے یا ختم ہو جاتا ہے۔ مائیک کے باپ نے چبھتی ہوئی مسکراہٹ سے کہا۔

''میں اسے قبول کرتا ہوں۔'' میں نے کہا۔

''مجھے بھی قبول ہے۔'' مائیک نے کہا۔

''بہت اچھا'' مائیک کے ڈیڈ نے کہا۔ 10 منٹ میں مسز مارٹن یہاں پہنچنے والی ہے' جب میں اس سے بات کرلوں تو تم دونوں اس کے ساتھ چل دینا۔ تم سٹور میں کام کرو گے اور تمہیں 10 سینٹ گھنٹہ کے حساب سے مزدوری ملے گی اور تم ہفتہ کو تین گھنٹہ کام کیا کرو گے۔

''مگر آج تو میری سوفٹ بال کی گیم ہے۔'' میں نے کہا۔

مائیک کے ڈیڈ نے ایک دم سنجیدہ ہو کر کہا۔ ''یا قبول کرلو یا انکار کر دو۔''

''میں اسے قبول کرتا ہوں۔'' اور سوفٹ بال پر پیسے کمانے اور کام کرنے کو ترجیح دی۔

30 سینٹ بعد:

ایک نہایت سہانی ہفتہ کی صبح نو بجے ہم نے مسز مارٹن کے لیے کام شروع کر دیا۔ وہ ایک مہربان اور نیک دل خاتون تھی۔ وہ ہمیں دیکھ کر ہمیشہ کہتی کہ اسے اپنے دو بیٹے یاد آجاتے ہیں جو بڑے ہو کر اسے چھوڑ گئے تھے۔ بے شک وہ نرم دل تھی مگر محنت پر اسے یقین تھا اور وہ ہم سے خاصی مشقت کرواتی اسے کام لینا آتا تھا۔ تین گھنٹے مسلسل ہم نے خوراک کے بند ڈبے ایک ایک کر کے شیلفوں سے اٹھائے اور ان کی ایک جھاڑن سے جھاڑ پونچھ کی اور بعد میں انہیں واپس اسی جگہ خوبصورتی سے ترتیب دیا۔ یہ ایک صبر آزما کام تھا۔

مائیک کا باپ جسے میں اپنا امیر باپ کہہ کر پکارتا ہوں۔ اس کے ایسے نو فوڈ سٹور تھے جن سے ملحقہ بڑی بڑی کار پارکس تھیں۔ وہ 11-7 سٹورز کی ابتدائی طرز پر بنائے گئے تھے۔ جہاں اردگرد کے لوگ ضرورت کی اشیا یعنی دودھ' ڈبل روٹی' مکھن اور سگریٹ وغیرہ خریدتے۔ مصیبت یہ تھی کہ یہ سٹور جزائر ہوائی میں تھے اور اس وقت تک

ایئر کنڈیشنر ایجاد نہ ہوئے تھے اور گرمی کی وجہ سے ان سٹورز کو اپنے دروازے کھلے رکھنے پڑتے۔ سٹور کے دونوں جانب دروازے کھلے رکھنے پڑتے تھے کیونکہ ایک دروازے سے گاہک اندر داخل ہوتے اور دوسرے سے پارکنگ شیڈ میں چلے جاتے۔ ہر دفعہ جب کوئی کار آ کر پارکنگ شیڈ میں کھڑی ہوتی تو مٹی اور گردوغبار کا ایک بادل اٹھتا اور سٹور کے اندر رکھی ہوئی اشیا پر دھول کی تہہ جمتی جاتی۔ چنانچہ ہمیں یہ کام اس وقت تک کرنا تھا جب تک ایئر کنڈیشنر دستیاب نہ ہو جاتے۔ تین ہفتوں تک باقاعدگی سے ہم مسز مارٹن کے پاس حاضری دیتے رہے اور تین گھنٹے کام کرتے رہے۔ دوپہر تک ہمارا کام ختم ہو جاتا اور وہ ہماری ہتھیلیوں میں دس دس سینٹ کے سکے تھما دیتی۔ حقیقت تو یہ ہے کہ 1950ء کے وسط میں بھی 30 سینٹ کوئی بڑی رقم نہ تھی۔ ان دنوں کامک بکس کی قیمت 10 سینٹ تھی چنانچہ میں اپنے پیسوں سے چند کامک بکس خریدتا اور گھر چلا جاتا۔

چوتھے ہفتے کے بدھ تک میں کام چھوڑنے پر تیار تھا۔ میں صرف اس لیے اس کام پر راضی ہوا تھا کہ میں مائیک کے ڈیڈ سے پیسہ کمانے کے طریقے سیکھنا چاہتا تھا اور حالت یہ تھی کہ میں 10 سینٹ گھنٹہ کا غلام بن کر رہ گیا تھا اور اُس پر طرہ یہ کہ آج تک اس ذات شریف کی شکل تک نظر نہ آئی تھی۔

دوپہر کے کھانے پر میں نے مائیک سے کہا کہ میں کام چھوڑ رہا ہوں۔ سکول کا کھانا بھی خراب تھا۔ یہاں کی پڑھائی سے مجھے دلچسپی نہ رہی تھی اور ہفتہ کو سافٹ بال کھیل کر میں جو تھوڑی بہت تفریح کر لیتا تھا وہ بھی ختم ہو چکی تھی۔ مجھ تک صرف 30 سینٹ پہنچے۔

اس دفعہ مائیک مسکرایا۔

''تمہیں کیوں ہنسی آ رہی ہے؟'' میں نے غصے اور مایوسی سے پوچھا۔

''ڈیڈ نے کہا تھا کہ ایسا ہوگا' وہ اس انتظار میں تھا کہ تم کب ہار مانتے ہو اور اب تمہیں اُن سے ملنا ہے۔''

''کیا؟'' میں نے غصے سے کہا۔ ''وہ میرے تنگ آنے کا منتظر تھے؟''

''ایسا ہی سمجھو۔'' مائیک نے کہا۔ ''میرا ڈیڈ ذرا مختلف ہے' وہ جس طرح پڑھاتا ہے اس کا طریقہ الگ ہے۔ تمہارے ماں باپ پند و نصائح بہت کرتے ہیں۔ میرا باپ خاموش طبع ہے اور تھوڑی بات کرتا ہے۔ ہفتہ تک تم انتظار کرو اور پھر میں اسے بتلا دوں گا

کہ اب تم اس سے ملنے کے لیے تیار ہو۔"

"تمہارے کہنے کا مطلب یہ ہے کہ یہ سب جان بوجھ کر کیا گیا؟"

"نہیں، بالکل ایسے نہیں لیکن ہاں تھوڑا بہت ارادتاً کیا گیا۔ ہفتے کو میرا باپ اس بارے میں بات کرے گا۔"

ہفتہ کے روز قطار میں بیٹھ کر ملاقات کے لیے انتظار:

میں اس کا سامنا کرنے اور اس سے ملنے کے لیے تیار تھا۔ میرا حقیقی باپ بھی اس سے ناراض تھا۔ اس کا خیال تھا کہ مائیک کے والد نے چائلڈ لیبر قوانین کی خلاف ورزی کی تھی اور اس کے لیے اس کے خلاف تحقیقات ہونی چاہئیں۔

میرے پڑھے لکھے غریب باپ نے مجھے کہا کہ جائز کا مطالبہ کروں۔ کم از کم 25 سینٹ تو مجھے ملنے چاہئیں اس نے کہا کہ اگر میرا 25 سینٹ کا مطالبہ پورا نہیں ہوتا تو فوری طور پر مجھے یہ کام بند کر دینا چاہیے۔

"ویسے بھی تمہیں اس بے ہودہ نوکری کی ضرورت نہیں۔" میرے غریب باپ نے مجھے مشورہ دیا۔ ہفتہ کی صبح 8 بجے میں دوبارہ مائیک کے گھر کے دروازے میں داخل ہوا۔

"بیٹھ جاؤ اور اپنی باری کا انتظار کرو۔" مائیک کے ڈیڈ نے مجھے ہدایت دی جب میں دروازہ کھول کر اندر داخل ہوا۔ وہ مڑا اور سونے کے کمرے سے ملحقہ ایک چھوٹے سے دفتر میں گھس کر نظروں سے اوجھل ہو گیا۔

میں نے اِدھر اُدھر سرسری نگاہ دوڑائی۔ مائیک کہیں نظر نہ آیا۔ بوکھلا کر میں ان دو عورتوں کے جلو میں بیٹھ گیا جو پچھلی دفعہ بھی یہاں موجود تھیں وہ مجھے دیکھ کر مسکرائیں اور کھسک کر میرے بیٹھنے کی جگہ بنائی۔

45 منٹ گزر گئے، غصہ سے میری بُری حالت تھی۔ دونوں عورتیں اس سے مل کر آدھ گھنٹہ پہلے رخصت ہو چکی تھیں۔ ایک ادھیڑ عمر شخص 20 منٹ سے یہاں بیٹھا تھا وہ بھی اسے مل کر چلا گیا۔ باہر دن خوشگوار تھا اور میں اس گھٹے ہوئے بوسیدہ کمرے میں بیٹھا اس سے ملنے کا انتظار کر رہا تھا۔ میں ایسے شخص سے ملنے والا تھا جو تاجر پیشہ تھا اور بچوں سے مزدوری کرواتا تھا۔ دفتر میں اس کے ہلنے جلنے کی آوازیں سنائی دے رہی تھیں۔ وہ فون

پر بات چیت کر رہا تھا مگر ابھی تک اس نے مجھ سے ملنا گوارا نہ کیا تھا۔ دل چاہتا تھا سب کچھ چھوڑ چھاڑ یہاں سے نکل جاؤں مگر پھر بھی رکا رہا۔

آخر کار پندرہ منٹ بعد پورے نو بجے اس نے مجھے اپنے دفتر میں بلایا منہ سے کچھ نہ بولا ہاتھ کے اشارے سے مجھے اندر آنے کو کہا۔

''میں نے سنا ہے کہ اگر تمہارے پیسوں میں اضافہ نہ کیا گیا تو تم یہ کام بند کر دو گے۔'' امیر باپ نے اپنی ریوالونگ کرسی کو گھماتے ہوئے مجھ سے پوچھا۔

''شاید ہاں کیونکہ تم نے اپنے وعدے کا پاس نہیں کیا ہے۔'' میں نے تقریباً روتے ہوئے کہا ایک نو سالہ بچے کے لیے ایک عمر رسیدہ شخص کا سامنا کرنا خاصا ڈراؤنا تھا۔

''تم نے کہا تھا کہ اگر میں تمہارے لیے کام کروں تو تم میری تربیت کرو گے۔ میں نے تمہارے لیے کام کیا ہے۔ محنت سے کام کیا ہے۔ میں سافٹ بال کا کھیل ترک کر کے کام میں مشغول رہا۔ مگر ابھی تک تم نے مجھے کچھ بھی نہیں بتلایا۔ تمہارے بارے میں لوگوں کا خیال صحیح ہے تم واقعی ایک غلط آدمی ہو۔ تم لالچی ہو۔ تم سارا پیسہ خود کمانا چاہتے ہو اور تمہیں اپنے ملازمین کا کچھ بھی خیال نہیں۔ تم مجھ سے انتظار کرواتے ہو اور مجھے تھوڑی سی عزت دینے کے بھی روادار نہیں۔ میں چھوٹا سا لڑکا ہوں اور بہتر سلوک کا مستحق ہوں۔''

امیر باپ نے کرسی پیچھے کی طرف جھکائی اور ہاتھ تھوڑی کے نیچے رکھ لیے۔ وہ مجھے غور سے دیکھ رہا تھا۔ ایسے لگتا تھا جیسے وہ میرا مطالعہ کر رہا ہو۔

''بُرا نہیں'' اس نے کہا ''ایک مہینے کے اندر ہی تم میرے دوسرے ملازموں کی زبان بولنے لگے ہو۔''

''کیا؟'' میں نے پوچھا۔ مجھے اندازہ نہ ہوا کہ وہ کیا کہہ رہا تھا اور شکر رنجی میں بولتا گیا۔ ''میرا خیال تھا کہ تم معاہدے کا پاس کرو گے اور مجھے سکھاؤ گے۔ اس کے بجائے تم مجھے اذیت دے رہے ہو۔ یہ ظلم ہے، بہت بڑا ظلم۔''

''میں تمہیں پڑھا رہا ہوں۔'' امیر باپ نے اطمینان سے کہا۔

''تم نے مجھے کچھ بھی نہیں پڑھایا۔'' میں نے غصے سے کہا۔ ''جب سے میں نے تمہارے سٹور میں کام شروع کیا ایک دفعہ بھی تم نے میرے سے بات نہیں کی۔ 10 سینٹ فی گھنٹہ۔ کیا بات ہے میں حکومت کو اس بارے میں بتلاؤں گا۔ ہمارے یہاں بچوں کی

مزدوری کے بارے میں قوانین ہیں، تمہیں بھی یہ بات معلوم ہوگی اور میرا باپ حکومت کا ملازم ہے۔"

امیر باپ کہنے لگا "اب تم بالکل ان لوگوں کے لہجے میں بات کر رہے ہو جو تم سے پہلے مجھ سے کام مانگنے آئے۔ وہ لوگ جنہیں یا تو میں نے نکال دیا یا خود ہی وہ بھاگ گئے۔"

"تو پھر اب تمہیں کیا کہنا ہے۔" میں نے بہادری سے اس سے سوال کیا۔ "تم نے مجھ سے جھوٹ بولا۔ میں نے تمہارے لیے کام کیا اور تم نے وعدے کا پاس نہیں کیا۔ تم نے مجھے کچھ بھی نہیں پڑھایا۔"

"تمہیں کیسے معلوم ہے کہ میں نے تمہیں نہیں پڑھایا؟" امیر باپ نے پُرسکون لہجے میں سوال کیا۔

"تم نے مجھ سے بات تک نہیں کی۔ تین ہفتے میں نے کام کیا اور تم نے اس دوران مجھے کوئی تعلیم نہیں دی۔"

میں نے منہ بسور کر کہا۔

کیا پڑھائی سے تمہاری مراد بات چیت کرنا یا لیکچر دینا ہے؟" امیر باپ نے پوچھا۔

"ہاں۔" میں نے جواب دیا۔

"سکول میں تمہیں اس طرح پڑھایا جاتا ہے؟" میرے باپ نے مسکراتے ہوئے پوچھا "مگر زندگی اس طرح نہیں سکھاتی اور میرے خیال میں زندگی بہترین استاد ہے۔ زیادہ تر یہ تم سے بات چیت نہیں کرتی۔ بس یہ تمہیں اِدھر اُدھر دھکیلتی ہے اور ہر دھکے کے ساتھ زندگی کہتی ہے۔" جاگو! میں تمہیں کچھ سکھانا چاہتی ہوں۔"

"یہ شخص کیا کہہ رہا ہے؟" میں نے خاموشی سے خود سے سوال کیا۔ "مجھے دھکے دے کر زندگی مجھ سے گفتگو کر رہی تھی؟" میں نے فیصلہ کر لیا کہ مجھے ملازمت چھوڑنی ہوگی۔ میں کسی پاگل شخص سے بات کر رہا تھا۔"

"اگر تم زندگی سے سبق سیکھو گے تو بہتر ہوگا۔ اگر تم ایسا نہیں کرو گے تو پھر یہ تمہیں اِدھر اُدھر دھکیلتی رہے گی۔ لوگ دو کام کرتے ہیں۔ کچھ تو زندگی کو کھلا چھوڑ دیتے ہیں کہ وہ انہیں یہاں وہاں لڑھکاتی رہے اور کچھ غصہ میں آ کر اسے جوابی دھکا دیتے ہیں۔

لیکن وہ اپنے آجر، ملازمت، خاوند یا بیوی کو پیچھے دھکیلتے ہیں۔ انہیں احساس نہیں ہوتا کہ دھکے تو انہیں زندگی مار رہی تھی۔ مجھے اس بکواس کی کچھ کچھ سمجھ نہ آ رہی تھی۔

''ہم سب کو زندگی دھکیلتی ہے۔ کچھ ہار مان لیتے ہیں۔ کچھ مقابلہ کرتے ہیں۔ کچھ سبق سیکھتے ہیں اور آگے بڑھ جاتے ہیں۔ وہ چاہتے ہیں کہ زندگی ان سے یہ سلوک کرے۔ یہ وہ لوگ ہیں جنہیں کچھ حاصل کرنے اور سیکھنے کی خواہش ہوتی ہے۔ وہ سیکھتے ہیں اور آگے بڑھ جاتے ہیں۔ کچھ ہتھیار ڈال دیتے ہیں اور کچھ تمہاری طرح آگے سے مقابلہ کرتے ہیں۔

امیر باپ نے کھڑے ہو کر پرانی کھڑکی بند کی جسے مرمت کی اشد ضرورت تھی۔ ''اگر تم یہ سبق سیکھ لو تو جلد ہی ایک عقلمند دولت مند اور خوش حال نوجوان بن جاؤ گے۔ وگرنہ بقایا زندگی اپنی نوکری اور تھوڑی تنخواہ کے لیے اپنے مالک کو کوستے ہوئے گزار دو گے۔ تمام زندگی تم اس عظیم موقع کی راہ دیکھتے رہو گے جو تمہارے تمام مالی مسائل حل کر دے گا۔''

امیر باپ نے میری طرف دیکھا کہ آیا میں اس کی بات سن رہا ہوں۔ اس کی آنکھیں مجھ سے ملیں۔ گھور کر ہم نے ایک دوسرے کو دیکھا اور آنکھوں ہی آنکھوں میں بہت سے پیغامات کا تبادلہ ہو گیا۔ اس کے آخری پیغام کو سمجھ کر میں نے اپنی آنکھیں نیچی کر لیں۔ مجھے پتا چل گیا کہ وہ ٹھیک کہہ رہا تھا۔ میں اس پر الزام لگا رہا تھا جب کہ خود ہی میں اس کے پاس آیا تھا۔ میں لڑ رہا تھا۔

امیر باپ کہتا رہا ''یا پھر تم ایسے آدمی ہو جو تھڑدلے ہو اور ذرا سی مشکل بھی آئے تو حوصلہ ہار دیتے ہو۔ اس صورت میں تم تمام زندگی محفوظ پچ پر کھیلتے رہو گے۔ صحیح کام کرو گے اور اچھے دنوں کا انتظار کرتے رہو گے جو کبھی نہیں آئیں گے اور ایک بے کار بڈھے بن کر اس دنیا سے رخصت ہو جاؤ گے۔ تمہارے بہت سے دوست ہوں گے جو محض اس لیے تمہیں پسند کریں گے کہ تم ایک اچھے، محنتی انسان تھے۔ مگر سچ تو یہ ہے کہ زندگی نے دھکے دے کر تمہیں اپنے سامنے جھکا لیا۔ درحقیقت تم خطرے مول لینے سے ڈرتے تھے۔ تم جیتنا چاہتے تھے مگر ہار کا خطرہ جیتنے کی خوشی سے زیادہ تھا۔ صرف تم جانتے ہو کہ تم نے کوشش نہ کی۔ تم نے ہمیشہ محفوظ رہ کر کھیل کھیلا۔

ہماری آنکھیں دوبارہ ملیں۔ 10 سیکنڈ ہم نے ایک دوسرے کو دیکھا اور جب

پیغام موصول ہو گیا تو میں نے آنکھیں دوسری طرف پھیر لیں۔
تم مجھے دھکیلتے رہے ہو؟ میں نے پوچھا۔
''کچھ لوگوں کا شاید یہی خیال ہو۔'' وہ مسکرایا ''میں زندگی سے محض تمہارا تعارف کروا رہا تھا۔
''کیسا تعارف؟'' میں نے پوچھا۔ میں ابھی بھی ناراض تھا مگر آہستہ آہستہ تجسس کا احساس مجھ پر غالب آ رہا تھا۔ تم دونوں پہلے لڑکے ہو جنہوں نے مجھ سے پیسہ بنانے کے بارے میں پوچھا ہے۔ میرے 150 ملازم ہیں مگر ان میں سے ایک نے بھی مجھ سے آج تک پیسہ کمانے کے ڈھنگ کے بارے میں نہیں پوچھا۔ وہ مجھ سے تنخواہ لیتے ہیں اضافہ کی بات کرتے ہیں اور بس۔ چنانچہ ان کی اکثریت پیسے کے لیے کام کرنے میں گزر جائے گی' انہیں یہ بھی معلوم نہ ہوگا کہ درحقیقت کسی شے کو حاصل کرنے میں کوشاں رہے۔''
میں وہاں بیٹھا غور سے اس کی باتیں سنتا رہا۔
''چنانچہ جب مائیک نے مجھے بتلایا کہ تم پیسہ کمانے کے بارے میں سیکھنا چاہتے ہو تو میں نے ایک ایسا راستہ چنا جو زندگی سے قریب تر تھا۔ میں بے شک کتنا بھی بولتا حتیٰ کہ میری رگیں پھول جاتیں مگر تمہارے پلے کچھ بھی نہیں پڑنا تھا۔ چنانچہ میں نے کوشش کی کہ زندگی تمہیں چھوٹا موٹا دھکیلے تاکہ تم میری بات سننے کے قابل ہو جاؤ۔ اسی لیے میں تمہیں 10 سینٹ فی گھنٹہ دیتا رہا۔''
تو 10 سینٹ فی گھنٹہ کے حساب سے کام کر کے تم نے کیا سبق حاصل کیا ہے؟''
امیر باپ نے پوچھا۔ ''یہ کہ تم بہت ہلکے آدمی ہو اور اپنے ملازموں کو بلیک میل کرتے ہو؟''
امیر باپ نے کرسی آگے پیچھے جھلائی اور زور سے ہنسا۔ جب یہ ہنسی رکی تو اس نے کہا ''تمہیں اپنا نقطۂ نظر تبدیل کرنا چاہیے۔ مجھ پر الزام تراشی بند کرو اس سوچ سے نجات حاصل کرو کہ میں تمہاری مشکل کا ذمہ دار ہوں۔ اگر تم سمجھتے ہو کہ میں قصوروار ہوں تو پھر مجھے بدلو اور اگر خود تم پر یہ الزام آتا ہے تو اپنے آپ کو تبدیل کرو۔ کچھ سیکھو اور عقل میں اضافہ کرو۔ اکثریت ان لوگوں کی ہے جو تمام دنیا کو ماسوا اپنے بدلنے کی خواہش رکھتے ہیں۔ میری بات سنو دنیا کی نسبت خود کو بدلنا آسان ہے۔''
''مجھے سمجھ نہیں آئی۔'' میں نے کہا۔

''اپنے مسائل کے لیے مجھے قصوروار مت ٹھہراؤ۔'' میرے امیر باپ نے بے صبری سے کہا۔

''لیکن تم مجھے صرف 10 سینٹ فی گھنٹہ ادا کرو گے۔''

''پھر تم نے کیا سیکھا ہے؟'' میرے امیر باپ نے مسکراتے ہوئے پوچھا۔

''کہ تم بے وقعت ہو؟'' میں نے چالاکی سے جواب دیا۔

''تو تمہارے خیال میں قصور میرا ہے؟'' امیر باپ نے کہا۔

''بالکل''

اگر تمہارا یہی حال رہا تو تم کبھی بھی کچھ نہ سیکھو گے۔ اگر تم یہی سمجھتے رہے کہ پرابلم میں ہوں تو پھر تمہارے پاس دوسرے متبادل کیا ہیں؟''

اگر تم نے میرے پیسے نہ بڑھائے۔ مجھے زیادہ عزت نہ دی اور مجھے نہ پڑھایا تو میں اس نوکری سے الگ ہو جاؤں گا۔''

''تم نے ٹھیک کہا'' امیر باپ نے کہا۔ ''زیادہ تر لوگ یہی کرتے ہیں۔ وہ چھوڑ کر دوسری نوکری کی تلاش میں نکل پڑتے ہیں۔ جہاں پیسے زیادہ ہوں اور بہتر مواقع ہوں ان کا خیال ہوتا ہے کہ اس طرح مسائل حل ہو جائیں گے مگر زیادہ تر ایسے نہیں ہوتا۔''

''تو مسئلہ کیسے حل ہوگا؟'' انہی 10 سینٹ پر گزارا کر کے خوش رہوں۔'' میں نے پوچھا۔

امیر باپ مسکرایا ''اور لوگ ایسے ہی کریں گے۔ تنخواہ کا چیک وصول کریں گے حالانکہ انہیں پتا ہے کہ اتنے پیسوں میں ان کا گزارا نہیں۔ پھر بھی وہ یہی کریں گے اور اس موقع کی تلاش میں رہیں گے جب ان کی تنخواہ میں اضافہ ہوگا تو مسئلے حل ہو جائیں گے۔ زیادہ تر ایک نوکری پر قانع رہیں گے مگر چند ایک دوسری نوکری ڈھونڈ لیں گے زیادہ محنت کریں گے مگر تنخواہ کا چیک پھر بھی حسبِ منشا نہ ہوگا۔

میں وہاں بیٹھا فرش کو تکتا رہا اور اس سبق سے مطلب اخذ کرنے کی کوشش کرتا رہا جو امیر باپ نے مجھے سکھایا تھا۔ میرے خیال میں اس کا مطلب زندگی سے نبرد آزمائی تھا۔ آخر کار میں نے سر اُٹھایا اور اپنا سوال دہرایا ''تو پھر پرابلم کیسے حل ہوگا؟''

''اِس سے'' اس نے کہا اور انگلی سے میرے دماغ کو ٹھوکا دیا۔ ''یہ جو تمہارے

دو کانوں کے درمیان ہے مسئلہ حل کرے گا۔''

یہی وقت تھا جب میرے امیر باپ نے اس حقیقت کو پالیا جو اسے میرے غریب باپ اور اپنے ملازمین سے ممتاز کرتی تھی اور اسی کی بدولت جلد ہی ہوائی کے امیر ترین آدمیوں میں اس کا شمار ہونے لگا۔ جبکہ میرا غریب باپ جو بے تحاشا پڑھا لکھا تھا زندگی بھر تنگدستی کا شکار رہا۔ یہ ایک منفرد اور انوکھا نقطہ نظر تھا جس نے اس کی زندگی کو بدل کر رکھ دیا۔

امیر باپ نے بار بار اپنا نقطہ نظر بیان کیا جسے میں اپنا سبق نمبر 1 کہتا ہوں۔

''غریب اور متوسط طبقہ پیسے کیلئے کام کرتا ہے' امیر پیسے سے کام لیتے ہیں''

ہفتہ کی اس روشن صبح کو میں ایک انوکھا نقطہ نظر سیکھ رہا تھا اور جو کچھ میرے غریب باپ نے مجھے سکھلایا تھا یہ اس سے بالکل الٹ تھا۔ 9 سال کی عمر میں مجھے پتا چلا کہ دونوں باپ مجھے پڑھانا چاہتے تھے۔ دونوں نے مجھے مطالعہ کی طرف مائل کیا۔ مگر دونوں کی سوچ میں بے حد تضاد تھا۔

میرا پڑھا لکھا باپ کہتا کہ میں وہی کروں جو اس نے کیا۔ 'بیٹے میں چاہتا ہوں تم محنت سے پڑھو' اچھے گریڈ حاصل کرو تاکہ تمہیں اچھی نوکری ملے اور کوئی بڑی فرم تمہیں پرکشش مراعات پر ملازم رکھے۔'' میرا امیر باپ چاہتا تھا کہ میں یہ سیکھوں کہ پیسہ کس طرح کام کرتا ہے تاکہ میں اس سے کام لے سکوں اور یہ سبق وہ تھے جو تمام زندگی میں اس کی رہنمائی میں سیکھ سکتا تھا۔ اس کے لیے مجھے کسی کلاس روم کی ضرورت نہ تھی۔

میرے امیر باپ نے میرا پہلا سبق جاری رکھا۔ ''میں خوش ہوں کہ 10 سینٹ فی گھنٹہ کی نوکری نے تمہیں برگشتہ کیا اگر تم ناراض ہونے کے بجائے اسے بخوشی قبول کرتے تو میں تمہیں کبھی کا فارغ کر چکا ہوتا۔ جانکاری کے لیے زور لگانا پڑتا ہے۔ غصہ بھی آتا ہے جذبات میں اودھم مچتا ہے اور اس کے لیے ایک اٹوٹ خواہش ضروری ہے۔ غصہ اس کا اہم حصہ ہے جب غصہ اور پیار ملتے ہیں تو جذبات کی شروعات ہوتی ہے اور جب معاملہ پیسہ کمانے کا ہو تو عام طور پر لوگ ٹھنڈے دل سے سوچتے اور احتیاط سے قدم اٹھاتے ہیں یہ لوگ جذبات سے عاری ہوتے ہیں جذبات ان کی رہنمائی نہیں کرتے خوف انہیں آگے بڑھاتا ہے۔''

''اس لیے شاید وہ تھوڑے پیسوں پر کام کرنے پر راضی ہو جاتے ہیں۔'' میں نے پوچھا۔

''بالکل'' میرے امیر باپ نے کہا۔ ''کچھ لوگ کہتے ہیں کہ ہم اپنے ملازموں کو بلیک میل کر کے انہیں حکومت اور شوگر پلانٹ مشن کے مقابلے میں کم تنخواہ پر نوکر رکھ لیتے ہیں۔ میں کہتا ہوں کہ یہ خود بلیک میل ہوتے ہیں۔ یہ ان کا خوف ہوتا ہے' میرا نہیں۔''

''لیکن کیا تمہیں خیال نہیں آتا کہ تمہیں ان لوگوں کو زیادہ تنخواہ دینی چاہیے۔'' میں نے پوچھا۔

''نہیں اور کیا زیادہ پیسوں سے ان کے مسائل حل ہو جائیں گے۔ اپنے باپ کو دیکھو' وہ خاصی کمائی کرتا ہے اور اب بھی واجبات دیتے ہوئے اسے تنگی ہوتی ہے۔ عام طور پر لوگوں کی آمدنی میں جب اضافہ ہوتا ہے تو اسی حساب سے ان کا قرض بھی بڑھتا ہے۔''

''تو اسی لیے تم مجھے 10 سینٹ فی گھنٹہ دے رہے ہو؟ یہ اس سبق کا حصہ ہے' میں نے مسکرا کر کہا۔

''بالکل ٹھیک'' اس نے مسکرا کر جواب دیا۔ ''تم جانتے ہو کہ تمہارے باپ نے بہترین اداروں میں تعلیم حاصل کی تاکہ ایک اچھی نوکر حاصل کر سکے اور اسے ایک اچھی نوکری مل گئی۔ لیکن اس کے باوجود اسے مالی مسائل کا سامنا ہے کیونکہ کسی سکول نے اِس بارے میں اسے کچھ بھی نہ بتلایا۔ سب سے بڑھ کر یہ کہ وہ پیسے کے لیے کام کرتا ہے''

''اور تم نہیں؟'' میں نے پوچھا۔

''نہیں' غالباً نہیں۔'' امیر باپ نے کہا۔ ''اگر تم پیسے کے لیے کام کرنے کے بارے میں سیکھنا چاہتے ہو تو سکول جاؤ۔ وہاں اس کے متعلق تمہیں اچھی تعلیم دی جائے گی۔ لیکن اگر تم یہ جاننا چاہتے ہو کہ پیسے کو کس طرح اپنے اختیار میں کر کے اس سے کام لیا جاتا ہے تو اس کی تعلیم میں تمہیں دوں گا۔ مگر اس صورت میں اگر تم اس کے لیے حاضر ہو۔''

''کیا ہر ایک یہ تعلیم حاصل کرنی نہیں چاہے گا؟'' میں نے پوچھا۔

ابھی اس کی فکر چھوڑو۔ بس یہ جان لو کہ یہ خوف ہی ہے جو دیر تک لوگوں کو ایک ہی نوکری کرنے پر مجبور کرتا ہے اور یہ خوف ہوتا ہے کہ واجبات نہ دینے کی وجہ سے اسے تنگی کا سامنا نہ ہو۔ اسے ڈر ہوتا ہے کہ اسے نوکری سے نہ نکال دیا جائے۔ اسے اس بات

کا ڈر ہوتا ہے کہ پیسے کم نہ پڑ جائیں۔ وہ نئے سرے سے ابتدا کرنے سے گھبراتا ہے۔ یہ قیمت ہے جو ایک پیشہ یا ایک تجارت کو سیکھنے کے بعد پیسوں کے لیے کام کرنے کی صورت میں انسان کو ادا کرنی پڑتی ہے۔ زیادہ تر لوگ پیسے کے غلام بن جاتے ہیں۔ اور پھر اپنے باس سے غصہ کرتے ہیں۔''

پیسہ کو اپنے کنٹرول میں کرنے کے بعد اسے اپنے کام میں لانے کا تصور عام تعلیم سے قدرے مختلف ہے؟'' میں نے پوچھا۔

''کاملاً'' امیر باپ نے کہا۔ ''یقیناً۔''

ہوائی کے ہفتہ کی اس حسین صبح کو ہم خاموشی سے بیٹھے رہے۔ میرے دوسرے دوست سوفٹ بال کا کھیل شروع کرنے والے ہوں گے۔ لیکن غیر مرئی طور پر میں اپنی اس دس سینٹ فی گھنٹہ کی نوکری پر خوش تھا' میں جانتا تھا کہ بہت جلد میں ایک ایسی بات کو سیکھنے جا رہا تھا جو میرے دوست سکول میں پڑھائی کے دوران کبھی بھی جان نہ پائیں گے۔

''سیکھنے کے لیے تیار ہو' میرے امیر باپ نے پوچھا۔

''بالکل'' میں نے ہنس کر جواب دیا۔

''میں نے اپنے وعدے کا پاس کیا اور تمہیں دور سے پڑھا تا رہا ہوں۔ 9 سال کی عمر میں ہی تمہیں اندازہ ہو گیا کہ پیسے کے لیے کام کرنے کا احساس کیا ہے۔ اپنے اس مہینے کو اگر تم پچاس سالوں سے ضرب دے دو تو تمہیں بخوبی معلوم ہو جائے گا کہ لوگ عمر بھر کیا کرتے ہیں۔

''میں نہیں جانتا۔'' میں نے کہا۔

''جب قطار میں بیٹھ کر تم اپنی باری کا انتظار کر رہے تھے تو تمہیں کیسا لگا؟'' ایک دفعہ تم میرے پاس نوکری کے لیے آئے دوسری بار تنخواہ بڑھانے کے لیے۔''

''بہت بُرا لگا۔'' میں نے کہا۔

''اگر تم پیسے کے لیے کام کرنا چاہو گے تو زندگی بھر اسی طرح انتظار کرو گے'' امیر باپ نے کہا۔

''اور تمہیں کیسا لگا جب تین گھنٹے کام کرنے کے بعد مسز مارٹن نے تین سکے تمہاری ہتھیلی میں رکھے؟''

''میں نے محسوس کیا کہ یہ معاوضہ کافی نہ تھا۔ یہ کچھ بھی نہ تھا' مجھے سخت مایوسی ہوئی۔'' میں نے کہا۔

اور زیادہ تر ملازمین جب اپنی تنخواہ کے چیک پر نظر ڈالتے ہیں تو ان کا بھی یہی حال ہوتا ہے۔ خاص طور پر جب اُس میں سے انکم ٹیکس اور دوسرے واجبات کی وصولی ہو چکی ہوتی ہے۔ تمہیں کم از کم 100 فیصد تو ملا۔''

''تمہارا یہ کہنا کہ زیادہ تر مزدوروں کو ساری مزدوری نہیں ملتی۔'' میں نے حیران ہو کر پوچھا۔

''نہیں'' امیر باپ نے کہا۔'' حکومت پہلے اپنا حصہ کاٹتی ہے۔''

''وہ یہ کیسے کرتے ہیں؟'' میں نے پوچھا۔

''ٹیکس۔ ...ٹیکس دینا ہوتا ہے۔'' میرے امیر باپ نے کہا۔'' جب تم کماتے ہو تو کمائی پر ٹیکس ادا کرتے ہو۔ جب تم خرچ کرتے ہو تو دوبارہ ٹیکس ادا کرتے ہو۔ جب تم بچت کرتے ہو تو اس پر ٹیکس ادا کرتے ہو' جب تم مرتے ہو تو ٹیکس ادا کرتے ہو۔''

''لوگ حکومت کو ایسا کرنے کی اجازت کیوں دیتے ہیں۔''

''امیر لوگ اجازت نہیں دیتے۔'' امیر باپ مسکرا کر بولا۔ ''ٹیکس صرف غریب لوگ اور درمیانہ طبقہ ادا کرتا ہے' میں تم سے شرط لگانے کو تیار ہوں کہ اگرچہ میری کمائی تمہارے ڈیڈ کی کمائی کے مقابلے میں بہت زیادہ ہے پھر بھی وہ میرے سے زیادہ ٹیکس ادا کرتا ہے۔''

یہ کیسے ہو سکتا ہے؟ میں نے پوچھا۔ 9 سال کی عمر میں مجھے یہ تضاد بہت عجیب لگا۔'' لوگ حکومت کو یہ زیادتی کرنے سے روکتے کیوں نہیں؟''

امیر باپ خاموشی سے بیٹھا رہا۔ میرا خیال تھا کہ وہ یہ چاہتا تھا کہ میں بولوں کم سنوں زیادہ۔ آخرکار جب میں پُرسکون ہوا پھر بھی میں اس بے انصافی پر تپ رہا تھا۔ میں جانتا تھا کہ میرا باپ ہمیشہ بھاری ٹیکس کا رونا روتا رہتا تھا۔ مگر سوائے اس کے اور اس نے کچھ نہ کیا۔ کیا زندگی اسے دھکیل رہی تھی؟

امیر باپ کرسی کو ہولے ہولے ہلکورے دیتے ہوئے خاموشی سے مجھے دیکھتا رہا۔

''کیا تم پڑھنے کے لیے تیار ہو۔'' اس نے پوچھا۔

میں نے سر کو اثبات میں ہلا دیا۔

''جیسا کہ میں نے کہا ابھی تمہیں بہت کچھ سیکھنا ہے۔ پیسے کو مصرف میں لانے کے لیے زندگی بھر سیکھنا پڑتا ہے۔ عام لوگ چار سال کالج میں گزارتے ہیں اور ان کی تعلیم ختم ہو جاتی ہے۔ میں جانتا ہوں کہ میرے لیے یہ جانکاری تمام زندگی جاری رہے گی۔ کیونکہ اس بارے میں جوں جوں میری معلومات میں اضافہ ہو رہا ہے توں توں مجھے احساس ہوتا ہے کہ ابھی اس بارے میں مجھے بہت کچھ جاننا ہے۔ عام لوگ اس بارے میں بہت کم جانتے ہیں وہ پڑھائی ختم کرتے ساتھ ہی نوکری کر لیتے ہیں۔ چیک بک کو میزان کر لیتے ہیں اور بس۔ اس پر بھی وہ مالی مسائل کا رونا روتے ہیں اور پھر ان کی یہ سوچ بھی ہوتی ہے کہ تنخواہ بڑھنے پر ان کے حالات بہتر ہوں گے بہت لوگوں کو اندازہ ہوتا ہے کہ ان کا اصل مسئلہ مالی تعلیم کی کمیابی ہے۔

''تو پھر میرے ڈیڈی کو ٹیکس مسائل کا سامنا محض اس لیے ہے کہ وہ اس بارے میں نہیں جانتا۔''

پریشانی کے عالم میں میں نے پوچھا۔

''میری بات سنو۔'' دولت مند ڈیڈی نے کہا ''دولت کو اپنے تابع فرمان کرنے کے علم کا ٹیکس ایک چھوٹا سا حصہ ہے۔ آج میں صرف یہ جاننے کا خواہش مند تھا کہ اس علم کو حاصل کرنے کی تمہاری خواہش کہیں ماند تو نہیں پڑ گئی۔ زیادہ تر لوگ پیچھے ہٹ جاتے ہیں۔ وہ سکولوں میں جا کر پیشہ ورانہ تعلیم حاصل کرنا چاہتے ہیں پھر نوکری کر لیتے ہیں، اچھی تنخواہ لیتے ہیں اور مزہ کرتے ہیں۔ پھر اچانک ایک دن انہیں احساس ہوتا ہے کہ وہ مالی مسائل سے گھر گئے ہیں اور پھر اگر وہ چاہیں بھی تو بھی کام نہیں چھوڑ سکتے۔ یہ اس کا جبران ہے جب آپ صرف پیسے کے لیے کام کرنے کے بارے میں جانتے ہیں بجائے اس کے کہ پیسہ آپ کے لیے کام کرے۔ تو پھر کیا اب بھی تمہیں یہ علم حاصل کرنے کا ذوق ہے؟'' امیر باپ نے پوچھا۔

میں نے ہاں میں سر ہلایا۔

''بالکل ٹھیک'' امیر باپ بولا۔ ''اب واپس کام پر جاؤ۔ اس دفعہ تم بغیر پیسوں کے کام کرو گے۔''

''کیا؟''میں حیرانگی سے بولا۔

''جو میں نے کہا تم نے سن لیا۔ تم اسی طرح ہفتہ کو تین گھنٹہ کام کرو گے اور تمہیں کوئی معاوضہ نہیں ملے گا۔'' تم پیسے کے لیے کام نہ کرنے کے بارے میں سیکھنے کے خواہش مند تھے۔ چنانچہ اس دفعہ میں تمہیں کچھ نہیں دے رہا۔'' جو میں سن رہا تھا اس پر میرے کانوں کو یقین نہ آرہا تھا۔

''میں اس بارے میں مائیک سے بھی بات کر چکا ہوں۔ وہ پہلے ہی بغیر معاوضے کے جھاڑ پونچھ اور صفائی میں مشغول ہو چکا ہے۔ بہتر ہے کہ تم بھی جلدی وہاں جا کر اپنا کام شروع کر دو۔''

''یہ ٹھیک نہیں'' میں چلایا۔ ''تمہیں کچھ تھوڑا بہت تو دینا ہوگا۔''

''خود تم نے کہا کہ تم سیکھنا چاہتے ہو۔ اگر تم ابھی یہ نہیں سیکھتے تو پھر تم بھی ان دو عورتوں اور بوڑھے آدمی کی طرح بن جاؤ گے جو پیسے کے لیے کام کر رہے ہیں اور ہمیشہ ڈرتے رہتے ہیں کہ کہیں میں انہیں نوکری سے برخواست نہ کر دوں۔ یا پھر اپنے باپ کی طرح بن جاؤ گے جو ڈھیر سارے پیسے کمانے کے باوجود قرض تلے دبا ہوا ہے اور خیال کرتا ہے کہ اگر اسے اور پیسے مل جائیں تو اس کی مشکلات رفع ہو سکتی ہیں۔ اگر تم یہی چاہتے ہو تو پھر میں پرانے معاہدے کے مطابق تمہیں 10 سینٹ فی گھنٹہ کی ادائیگی شروع کر دوں گا۔ یا تم وہی کر سکتے ہو جو زیادہ تر لوگ بڑے ہو کر کرتے ہیں۔ یعنی گلا کرو کہ تنخواہ زیادہ نہیں۔ کام چھوڑ کر چلے جاؤ اور کوئی دوسری نوکری تلاش کر لو۔''

''میں کیا کروں؟'' میں نے پوچھا۔

امیر باپ نے میرے سر کو ٹھونکا دیا۔ ''اسے استعمال کرو' اگر تم نے اسے صحیح طریقے سے استعمال کیا تو یہ موقع دینے کے لیے تم جلد ہی میرا شکریہ ادا کرو گے اور بہت جلد تم ایک دولت مند انسان بن جاؤ گے۔''

میں وہاں کھڑا رہا۔ مجھے اب بھی یقین نہیں آرہا تھا کہ مجھے اس نامعقول معاہدے کے متعلق کیا رویہ اختیار کرنا ہے۔ میں تو تنخواہ بڑھوانے آیا تھا اور مجھے یہ کہا جا رہا ہے کہ مفت کام کروں۔ امیر باپ نے دوبارہ میرے سر کو تھپکا اور کہا ''اسے استعمال کرو' جاؤ اور کام شروع کرو۔''

پہلا سبق: امیر لوگ پیسے کے لیے کام نہیں کرتے

میں نے اپنے غریب باپ کو نہ بتلایا کہ میں بغیر پیسوں کے کام کر رہا تھا۔ اسے میری یہ بات سمجھ نہ آتی اور میرے لیے تفصیل بتانا مشکل ہوتا کیونکہ ابھی میں بھی اندھیرے میں راستہ تلاش کر رہا تھا۔ مزید تین ہفتے ہر ہفتہ کو باقاعدگی سے میں اور مائیک بغیر معاوضے کے کام کرتے رہے۔ اب مجھے مشکل نہ ہوتی کیونکہ میں اس کام کا عادی ہو گیا تھا۔ صرف ایک مشکل تھی کہ میں بیس بال کھیلنے سے محروم رہتا یا چند کامک بکس جنہیں میں خریدنا چاہتا ان کے لیے پیسے نہ ہوتے۔

دولت مند باپ تیسرے ہفتے دوپہر کو وہاں آیا۔ ہم نے اس کے ٹرک کے انجن کی گڑگڑاہٹ سنی جو پارک میں آ کر رکا اور پھر انجن رک گیا۔ اندر داخل ہو کر وہ مسز مارٹن سے بہت پُرجوش لہجے میں ملا۔ اِدھر اُدھر کی بات چیت کے بعد کہ کاروبار کیسے جا رہا تھا اس نے فریزر میں سے دو آئس کریمز نکالیں۔ مسز مرٹن کو ان کے دام دیئے اور اشارے سے ہمیں پاس بلایا۔

''لڑکو آؤ' ذرا گھومیں پھریں۔''

سڑک پار کر کے ہم ایک ہری بھری پارک میں داخل ہوئے' جہاں کچھ لوگ سوفٹ بال کھیل رہے تھے اور ایک میز پر بیٹھ کر اس نے مجھے اور مائیک کو ایک ایک آئس کریم دی۔

''کیسے جا رہا ہے؟''

''بالکل ٹھیک'' مائیک نے کہا۔

میں نے بھی ہاں میں سر ہلایا۔

''کچھ سیکھا ہے؟''

مائیک اور میں نے ایک دوسرے کو دیکھا اور کندھے اچکائے اور بیک وقت نفی میں سر ہلا دیا۔

زندگی کے سب سے بڑے پھندے سے بچاؤ

''تمہیں سوچ بچار شروع کرنی چاہیے۔ زندگی کا سب سے بڑا اسبق تمہارے

سامنے ہے۔ اگر تم یہ سبق سیکھ گئے تو زندگی کو آزادی اور استحکام سے گزارو گے۔ اگر نہیں سیکھتے تو پھر تم مسز مارٹن اور ان لوگوں جیسے بن جاؤ گے جواب پارک میں سافٹ بال کھیل رہے ہیں۔ وہ تھوڑے پیسوں کے لیے بہت زیادہ محنت کرتے ہیں اور ان کے پیش نظر صرف ملازمت کا استحکام ہے۔ وہ ہر سال شدت سے تین ہفتوں کی چھٹیوں کے منتظر رہتے ہیں اور پینتالیس سال کی شبانہ روز محنت کے بعد معمولی سی پنشن کی راہ دیکھ رہے ہیں۔ اگر تمہیں یہ اچھا لگتا ہے تو اس ہفتے سے تمہیں 25 سینٹ فی گھنٹہ ملنے لگے گا۔''

''مگر یہ لوگ محنتی اور ٹھیک ٹھاک ہیں۔'' کیا تم انہیں تضحیک کا نشانہ بنا رہے ہو؟'' میں نے پوچھا امیر باپ کے چہرے پر مسکراہٹ کھیلنے لگی۔

''مسز مارٹن میری ماں کی طرح ہے۔ میں کبھی بھی اس پر ظلم کرنے کا سوچ بھی نہیں سکتا۔ ہوسکتا ہے کہ تم دونوں مجھے ایسا سمجھتے ہو کیونکہ میں پوری توجہ سے کوئی چیز تمہارے ذہنوں میں بٹھانے کی کوشش کر رہا ہوں۔ میں تمہارے مطمح نظر کو وسعت دینا چاہتا ہوں تاکہ تمہیں وہ چیز نظر آ جائے۔ وہ چیز جسے زیادہ تر لوگ اس وجہ سے دیکھنے سے محروم رہتے ہیں کیونکہ وہ تنگ نظری کے شکار ہوتے ہیں تقریباً لوگ بے خبری میں اس پھندے میں قید ہو جاتے ہیں۔''

میں اور مائیک بے یقینی کے عالم میں بیٹھے رہے۔ وہ ظالم دکھائی دیتا تھا تاہم وہ انتہائی کوشش کر رہا تھا کہ ہم کچھ دیکھنے کے قابل ہو جائیں جو وہ ہمیں دکھانا چاہتا تھا۔

مسکراتے ہوئے امیر ڈیڈ نے کہا'' کیا 25 سینٹ فی گھنٹہ کافی نہیں؟ کیا یہ سن کر تمہارا دل زور سے نہیں دھڑکا؟''

میں نے انکار میں سر ہلا دیا اگرچہ میرا دل زور سے دھڑکا ضرور تھا۔

''چلو میں تمہیں ایک ڈالر فی گھنٹہ ادا کر دوں گا'' امیر باپ نے کہا ایک شاطرانہ مسکراہٹ اس کے چہرے پر عیاں تھی میرا دل اور تیزی سے دھڑکنے لگا۔ میرے دماغ میں ہیجان برپا تھا۔'' اسے قبول کر لو قبول کر لو۔''

جو میں سن رہا تھا اس پر مجھے یقین نہ تھا پھر بھی میں کچھ نہ بولا۔

''او کے دو ڈالر فی گھنٹہ۔''

میرے نو سال کے دل اور دماغ پھٹنے کے قریب تھے۔ بہر حال یہ 1956ء تھا

اور دو ڈالر فی گھنٹہ کی آمدنی مجھے دنیا کا امیر ترین لڑکا بنا دیتی۔ اتنا روپیہ کمانا آسان نہ تھا۔ میں ''ہاں'' کہنا چاہتا تھا' میں اس سمجھوتے پر راضی تھا۔ میں نئی بائیسکل خرید سکتا تھا بیس بال کے دستانے لے سکتا تھا اور لامحالہ میرے دوست میرے پاس اتنی دولت دیکھ کر مجھ پر رشک کرتے اور سب سے بڑھ کر یہ کہ اس کے بعد جمی اور اس کے دوست پھر کبھی مجھے غریبی کا طعنہ نہ دے سکتے۔ مگر پھر بھی میں خاموش رہا۔

ہو سکتا تھا کہ میرے دماغ کا کوئی فیوز خراب ہو گیا اور اس نے کام کرنا بند کر دیا تھا کیونکہ میں 2 ڈالر فی گھنٹہ کی یہ ملازمت چاہتا تھا۔

آئس کریم پگھل کر میرے ہاتھ سے بہہ رہی تھی۔ آئس کریم کے اندر والی لکڑی خالی ہو چکی تھی۔ نیچے فرش پر ونیلا چاکلیٹ گری ہوئی تھی جس کے گرد چیونٹیاں اکٹھی ہو رہی تھیں۔ امیر ڈیڈ دونوں لڑکوں کی طرف دیکھ رہا تھا اور وہ اسے دیکھ رہے تھے۔ ان کی آنکھیں کھلی ہوئی تھیں اور ذہن خالی تھے۔ وہ جانتے تھے کہ وہ ہمیں آزما رہا تھا اور یہ بھی جانتا تھا کہ ہمارے جذبات کا ایک حصہ ایسا تھا جو یہ تجویز قبول کرنے پر آمادہ تھا۔ وہ جانتا تھا کہ ہر انسان کی روح میں ایک حصہ ایسا ہوتا ہے جو کمزور بھی ہوتا ہے اور ضرورتمند بھی' اسے خریدا جا سکتا ہے۔ اور اسے یہ بھی معلوم تھا کہ ہر ذی روح میں ایک ایسا حصہ بھی ہوتا ہے جو مضبوط ہوتا ہے اور قوت ارادی سے بھرپور جسے خریدا نہیں جا سکتا۔ اپنی زندگی میں ہزاروں انسانوں پر اس نے یہ تجربہ دہرایا تھا ہر دفعہ جب وہ ملازمت کے لیے کسی شخص کا انٹرویو کرتا تو وہ اسے اسی طرح آزماتا۔

''چلو 5 ڈالر فی گھنٹہ۔''

اچانک میرے اندر ایک مہیب خاموشی طاری ہو گئی۔ کچھ بدل چکا تھا یہ پیش کش مضحکہ خیز حد تک بڑی تھی۔ 1956ء میں چھوٹے تو کجا بڑے بھی کم ہی 5 ڈالر فی گھنٹہ کماتے تھے۔ لالچ کی جگہ سکون نے لے لی۔ آہستگی سے بائیں طرف رُخ موڑ کر میں نے مائیک کو دیکھا۔ اس نے مجھے دیکھا۔ میری روح کا وہ حصہ جو کمزور اور ضرورت مند تھا ساکت ہو چکا تھا اور وہ حصہ جس کی کوئی قیمت نہ تھی غالب آ گیا۔ روپیہ کے بارے میں ایک سکون اور یقین میرے دماغ اور میری روح میں سرایت کر گئے۔ میں جانتا تھا کہ مائیک کی سوچ بھی مجھ سے مختلف نہ تھی۔

''ٹھیک ہے'' امیر ڈیڈ نے آہستگی سے کہا ''ہر شخص کی قیمت ہوتی ہے اور یہ قیمت اس لیے ہوتی ہے کہ ہر شخص کے اندر ڈر اور لالچ کا بسیرا ہوتا ہے۔ پہلے تو پیسے کی کمیابی کا خوف ہمیں محنت کرنے پر اکساتا ہے اور جب ایک دفعہ ہمیں تنخواہ کا چیک مل جاتا ہے تو لالچ اور خواہشات ہمیں سوچنے پر مجبور کرتی ہیں کہ دولت سے ہم کیا کچھ خرید سکتے ہیں پھر یہ سلسلہ چل نکلتا ہے۔''

''کیسا سلسلہ؟'' میں نے پوچھا۔

''صبح سویرے اٹھنا' کام پر جانا' واجبات ادا کرنا دوسرے دن پھر صبح اٹھنا کام پر جانے کا سلسلہ' اُن کی زندگیاں دو بڑی خواہشات کے زیر اثر ہوتی ہیں لالچ اور خوف۔ اگر ان کی تنخواہ میں اضافہ ہو جائے تو وہ اپنے اخراجات بڑھا لیتے ہیں مگر سرکل یونہی چلتا رہتا ہے۔ اسے میں ''ریٹ ریس'' یا چوہے کی دوڑ کا نام دیتا ہوں۔

''کیا کوئی اور راستہ ہے؟'' مائیک نے پوچھا۔

''یقیناً'' امیر ڈیڈ نے آہستگی سے کہا ''مگر بہت کم لوگوں کو اس بارے میں علم ہے۔''

''وہ کون سا راستہ ہے؟'' مائیک نے پوچھا

''وہی راستہ جس کی مجھے قوی امید ہے کہ کام کے دوران تم لڑکے اسے ڈھونڈنے میں کامیاب ہو جاؤ گے اسی لیے میں نے تمہاری تنخواہ روک دی۔''

''تھوڑا اشارہ ہی دیں۔'' مائیک نے کہا ''ہم سخت محنت سے اور وہ بھی کسی معاوضے کے بغیر' تنگ آ چکے ہیں۔''

''تو سنو سب سے پہلی بات ہے کہ سچ بولو۔'' امیر ڈیڈ نے کہا۔

''ہم نے جھوٹ نہیں بولا۔'' میں نے کہا

''میں یہ نہیں کہہ رہا کہ تم جھوٹ بول رہے ہو۔ میں کہہ رہا ہوں کہ سچ بولو۔''

امیر باپ نے جواب دیا۔

''کس بارے میں؟'' میں نے پوچھا

''تمہیں کیسے لگ رہا ہے؟'' امیر ڈیڈ نے پوچھا ''ضروری نہیں کہ تم دوسروں کو یہ بات بتلاؤ بس اپنے تک محدود رکھو۔''

''تمہارا مطلب ہے کہ اس باغ میں موجود لوگ یا تمہارے ملازمین اور مسز

مارٹن ایسا نہیں کرتے؟'' میں نے پوچھا۔

''مجھے شک ہے۔'' امیر ڈیڈ نے کہا'' اس کے بجائے انہیں اس کا زیادہ ڈر ہے کہ پیسوں کے بغیر وہ کیا کریں گے۔ بجائے اس کے کہ وہ اس ڈر کا سامنا کرنے پر آمادہ ہوں، اور سوچیں وہ ردعمل کا اظہار کرتے ہیں اور یہ ردعمل عقل سے مبرا اور خالصتاً جذباتی ہوتا ہے۔'' پھر ہمارے سروں کو انگلی سے ٹھونکتے ہوئے بولا'' اور پھر چند ڈالران کے ہاتھ لگ جاتے ہیں اور ایک مرتبہ پھر خوشی' خواہش اور لالچ کے جذبات ان پر غلبہ پالیتے ہیں اور وہ دوبارہ بجائے سوچنے کے ردعمل کرتے ہیں۔

''یعنی وہ عقل کو بروئے کار لانے کی بجائے جذبات سے کام لیتے ہیں؟''

مائیک نے پوچھا۔

''بالکل ٹھیک'' امیر ڈیڈ گویا ہوا'' بجائے اس کے کہ وہ اپنے بارے میں سچ بتلائیں وہ سوچنے کے بجائے احساس کے تابع ہو جاتے ہیں۔ انہیں ڈر ہوتا ہے تو وہ کام پر جاتے ہیں اس امید کے ساتھ کہ روپیہ ان کے ڈر خوف کو دور کردے گا مگر ایسا نہیں ہوتا ڈر پھر بھی ان کے سروں پر براجمان رہتا ہے پھر دوبارہ وہ کام پر جاتے ہیں اسی امید کے ساتھ کہ پیسہ ان کے ڈر کا مداوا کرے گا مگر کچھ بھی نہیں ہوتا۔ ڈر کی وجہ سے کام کے شکنجے نے انہیں اپنی آغوش میں جکڑ رکھا ہے وہ پیسہ کمانے' کام کرنے...... پیسہ کمانے' کام کرنے کے اس تسلسل میں محض اس لیے گرفتار رہتے ہیں کہ ڈر سے چھٹکارا ہو۔ مگر ہر صبح جب وہ اٹھتے ہیں تو ڈر بھی ان کے ہمراہ اٹھ جاتا ہے۔ لاکھوں کروڑوں لوگ ڈر کی وجہ سے راتوں کو جاگتے ہیں اور بے کلی اور پریشانی کے عالم میں کروٹیں بدلتے ہیں اور صبح اٹھتے ہی کام پر روانہ ہو جاتے ہیں کہ تنخواہ کا چیک وصول ہوتے ہی انہیں اس خوف سے رہائی مل جائے گی جو اندر ہی اندر ان کی روحوں کو چاٹ رہا ہے۔ پیسہ ان کے روز و شب پر حکمران ہے اور وہ اس سچ کا اظہار نہیں کرتے۔ پیسہ ان کے جذبات پر غالب آ کر ان کی روحوں کو اپنے بس میں کر چکا ہے۔''

امیر باپ چپ ہو کر بیٹھ گیا۔ وہ منتظر تھا کہ اس کے الفاظ ہمارے دلوں میں اتر جائیں جو بھی اس نے کہا میں نے اور مائیک نے توجہ سے سنا۔ اگرچہ اس کا مفہوم ہماری نظروں سے اوجھل رہا۔ میں صرف اتنا جانتا تھا اور حیران ہوتا تھا کہ بڑوں کو کام پر جانے

کی اتنی جلدی کیوں ہوتی تھی۔ مجھے یہ اچھا نہ لگتا اور خود وہ بھی زیادہ خوش دکھائی نہ دیتے تھے۔ مگر اس کے باوجود وہ تواتر سے روزانہ صبح کام پر جاتے۔

جب اس نے اندازہ کر لیا کہ اس کی گفتگو کا بیشتر حصہ ہم جذب کر چکے تو امیر باپ بولا ''میں چاہتا ہوں کہ تم دونوں اس پھندے سے بچو یہی میں تمہیں سکھانا چاہتا ہوں۔ دولت مند نہ بنو کیونکہ دولت سے یہ مسئلہ حل نہیں ہوتا۔''

''نہیں؟'' میں نے حیرانگی سے پوچھا۔

''نہیں دولت اس مسئلے کا حل نہیں۔'' اب دوسرے جذبے کے بارے میں بات کریں جو ''خواہش'' ہے کچھ اسے لالچ کا نام دیتے ہیں مگر میں اسے خواہش کہہ کر بلاتا ہوں۔ خواہش کرنا ایک طبعی جذبہ ہے کسی زیادہ خوبصورت شے کی خواہش جو بہتر ہو یا زیادہ دل خوش کن اور پسندیدہ ہو' بری نہیں چنانچہ لوگ خواہش کی بدولت بھی کام کرتے ہیں انہیں پیسہ کی خواہش اس لیے ہوتی ہے کہ وہ اپنی مرضی کی اشیا خرید سکیں۔ مگر خوشی جو اس خریداری سے حاصل ہوتی ہے اس کا وقفہ بہت مختصر ہوتا ہے اور جلد ہی زیادہ خوشی' آسائش' آرام طلبی اور حفاظت کے حصول کے لیے انہیں مزید سرمایہ درکار ہوتا ہے چنانچہ وہ اس آس پر کام کرتے رہتے ہیں کہ زیادہ پیسہ ان کی بے کل روحوں کو قرار فراہم کرے گا جنہیں خوف اور خواہش کے عنصر نے پریشان کر رکھا ہے۔ مگر دولت یہ نہیں کرتی۔''

''کیا امیر آدمی بھی۔'' مائیک نے پوچھا۔

امیر لوگ بھی اسی زمرے میں آتے ہیں۔ امیر باپ نے کہا ''حقیقت تو یہ ہے کہ بہت سے دولت مند اس لیے دولت مند نہیں ہوتے کہ وہ خواہشات کے تسلط میں ہوتے ہیں مگر خوف کا عنصر انہیں زیادہ کمائی کی طرف راغب کرتا ہے ان کی سوچ یہ ہوتی ہے کہ زیادہ پیسے کے حصول کے بعد وہ پیسے کی کمیابی کے ڈر سے رہائی پا لیں گے یعنی غربت کے خوف سے چنانچہ وہ ڈھیروں دولت جمع کرتے ہیں مگر خوف اپنی جگہ موجود رہتا ہے بلکہ پہلے کی نسبت عروج پذیر ہوتا ہے۔ اب انہیں اسے کھونے کا اندیشہ ستاتا ہے۔ میرے چند دوست امیر ہونے کے باوجود دن رات کام پر جتے رہتے ہیں۔ میں ایسے لوگوں کو جانتا ہوں جو لاکھوں میں کھیلتے ہیں پھر بھی خوفزدہ ہیں حالانکہ جب وہ غریب تھے تو آرام کی نیند سوتے تھے۔ انہیں یہ تمام مال و دولت کھونے کا خوف ہلکان رکھتا ہے جس خوف کے تحت

انہوں نے دولت اکٹھی کی وہ آگے سے زیادہ ہو گیا۔ ان کی روح کا ناتواں اور ضرورت مند حصہ پہلے سے زیادہ شدت سے چیخ و پکار کر رہا ہے۔ وہ بڑا گھر کاریں' اونچی سماجی حیثیت جو پیسے کی بدولت انہیں دستیاب ہے وہ اسے ہاتھ سے کھونا نہیں چاہتے۔ انہیں اس بات کا اندیشہ رہتا ہے کہ اگر پیسہ ان کے ہاتھ سے نکل گیا تو ان کے دوست ان کے بارے میں کیا سوچیں گے۔ بعض تو اس معاملے میں اتنے جذباتی ہو جاتے ہیں کہ نفسیاتی مرض انہیں گھیر لیتے ہیں۔ اگرچہ ان کے پاس زیادہ پیسہ ہوتا ہے اور وہ دولت مند دکھائی بھی دیتے ہیں۔''

''تو کیا غریب آدمی زیادہ خوش ہے؟'' میں نے پوچھا۔

''نہیں' میرا یہ خیال نہیں۔'' دولت مند باپ نے جواب دیا۔ پیسے سے بے اعتنائی اتنی ہی ضرر رساں ہے جتنی اس سے محبت۔''

ٹھیک اس وقت علاقے کا ایک آوارہ گرد ہماری میز کے پاس سے گزرا اور خالی ڈبوں کی پھولا پھالی کرنے لگا۔ ہم تینوں اسے نہایت انہماک سے دیکھتے رہے۔ اس سے پہلے ہم شاید اس کی طرف دیکھنا بھی گوارا نہ کرتے۔

امیر ڈیڈ نے جیب میں سے ڈالر کا ایک نوٹ نکال کر بوڑھے کو اپنی طرف آنے کا اشارہ کیا وہ فوری طور پر ہماری طرف لپکا نوٹ کو اچکا' امیر باپ کا شکریہ ادا کیا اور اپنی خوش قسمتی پر نازاں وہاں سے رخصت ہوا۔

''وہ میرے بہت سے ملازمین سے زیادہ مختلف نہیں۔'' امیر ڈیڈ نے کہا'' میں بہت سے لوگوں سے ملا ہوں جو یہ کہتے ہیں کہ انہیں روپے سے دلچسپی نہیں۔ اس کے باوجود وہ روزانہ آٹھ گھنٹے کام کرتے ہیں۔ یہ سچ سے اجتناب ہے اگر انہیں پیسے سے دلچسپی نہیں تو پھر وہ کام کس لیے کر رہے ہیں؟ اس طرح کام کرنا اس خبط سے بڑھ کر ہے جس کے زیر اثر ایک آدمی کو دولت جمع کرنے کا جنون ہوتا ہے۔''

جب میں اپنے امیر ڈیڈ کی باتیں سن رہا تھا تو بار بار میرا دھیان میرے اپنے باپ کی طرف جاتا جو کہا کرتا تھا'' مجھے دولت سے دلچسپی نہیں۔'' وہ بار بار یہ الفاظ دہراتا اور پھر اپنے ضمیر کو مطمئن کرنے کے لیے کہا کرتا'' میں کام کرتا ہوں کیونکہ مجھے اپنے کام سے انس ہے۔''

''تو پھر ہمیں کیا کرنا ہوگا؟'' میں نے پوچھا ''اس وقت تک پیسے کے لیے کام نہ کریں جب تک ہمارے اندر سے حرص وہوس اور خوف کا شائبہ تک مٹ جائے؟''

''نہیں یہ تو وقت ضائع کرنے کے مترادف ہوگا۔'' امیر ڈیڈ نے کہا ''جذبات کی بدولت ہی ہم انسان ہیں۔ وہ ہمیں حقیقت سے آشنا کرتے ہیں۔ اس کے لفظی معنی ہیں۔ ''متحرک قوت'' اپنے جذبات کے بارے میں سچ سے کام لو اور اپنے ذہن اور احساسات کو اپنے فائدے کے لیے بروئے کار لاؤ نقصان کے لیے نہیں۔''

''اوہ' مائیک نے کہا۔''

جو میں نے ابھی کہا ہے اسے بھول جاؤ آنے والوں دنوں میں یہ الفاظ تمہارے کام آئیں گے۔ اپنے جذبات کا ابھی تم صرف مشاہدہ کرو اور عمل مت ظاہر کرو بہت سے لوگ نہیں جانتے کہ وہ ذہن کے بجائے جذبات سے کام لے رہے ہیں۔ تمہارے جذبات اپنی جگہ ہیں۔ سوچنے کا کام ذہن سے لو۔''

''کیا اس بارے میں تم کوئی مثال دے سکتے ہو؟'' میں نے پوچھا

''یقیناً'' امیر باپ نے جواب دیا۔ ''جب کوئی شخص یہ کہتا ہے کہ مجھے نوکری کی تلاش ہے تو اس وقت زیادہ تر جذبات اس فیصلے کی وجہ بنتے ہیں پیسے کی کمیابی کا خوف اس خیال کو جنم دیتا ہے۔''

''مگر پیسے کی ضرورت تو ہر شخص کو ہے کہ اس نے واجبات ادا کرنے ہوتے ہیں۔'' میں نے کہا۔

''بالکل' انہوں نے بل ادا کرنے ہوتے ہیں۔'' امیر ڈیڈ مسکرایا ''میں صرف اتنا کہہ رہا ہوں کہ خوف زیادہ تر ان کے لیے سوچ بچار کرتا ہے۔''

''میں سمجھا نہیں۔'' مائیک نے کہا۔

''مثال کے طور پر'' امیر ڈیڈ نے کہا' جب پیسے کی کمی کا خوف پیدا ہوتا ہے تو بجائے اس کے کہ فوری طور پر وہ نوکری کی تلاش میں نکل پڑیں تا کہ چند ڈالر کما کر اس خوف سے گلوخلاصی کریں انہیں اپنے آپ سے یہ سوال کرنا ہے'' کیا طویل دورانیے میں نوکری ہی اس سے چھٹکارا پانے کا بہترین ذریعہ ہے۔ میرے خیال میں جواب ہوگا ''نہیں'' خاص طور پر جب تم اس شخص کی زندگی پر نگاہ کرو۔ نوکری ایک لمبے مسئلے کا مختصر حل ہے۔''

مگر میرا ڈیڈ ہمیشہ کہتا ہے۔'' سکول جاؤ۔ اچھے گریڈ حاصل کرو تاکہ تمہیں ایک پائیدار اور منفعت بخش نوکری ملے۔'' میں نے کسی قدر پریشان ہو کر کہا۔

'' ہاں مجھے معلوم ہے کہ وہ یہی کہتا ہے۔'' امیر ڈیڈ نے مسکراتے ہوئے کہا:
'' عام لوگ اسی چیز کی صلاح دیتے ہیں اور بہت سارے لوگوں کے لیے یہ خیال برا نہیں۔ مگر عام طور پر لوگ اس رائے کا اظہار خوف کے تحت کرتے ہیں۔'

'' تمہارا مطلب ہے کہ میرا باپ یہ اس لیے کہتا ہے کہ وہ خوفزدہ ہے؟'' میں نے پوچھا۔

'' ہاں'' میرے امیر ڈیڈ نے جواب دیا ہے۔

وہ اِس بات سے خوفزدہ ہے کہ اگر تم نے پیسہ نہ کمایا تو سماج میں تمہاری عزت نہ ہوگی۔ مجھے غلط نہ سمجھو وہ تمہیں چاہتا ہے اور تمہاری بہتری کے لیے ایسا کہتا ہے۔ میرے خیال میں اس کا یہ خوف کسی حد تک ٹھیک ہے۔ تعلیم اور نوکری دونوں اہم ہیں۔ مگر ان سے خوف دور نہیں ہوتا۔ تم خود دیکھتے ہو کہ وہی خوف جو روزانہ اسے صبح اٹھاتا ہے تاکہ وہ چند ڈالر کما سکے۔ انتہائی شدت سے تمہیں سکول جانے پر مجبور کراتا ہے۔

'' تو تمہارا مشورہ کیا ہے؟'' میں نے پوچھا۔

میں تمہیں پیسے کی طاقت پر حکم چلانے کی تعلیم دینا چاہتا ہوں بجائے اس کے کہ تم اس سے خوفزدہ ہو۔ اور سکولوں میں وہ یہ موضوع نہیں پڑھاتے۔ اور اسے جانے بغیر تم پیسے کے غلام بن جاؤ گے۔

آہستہ آہستہ بات صاف ہو رہی تھی۔ وہ ہمارے ذہن کو کھولنا چاہتا تھا اور ہمیں وہ دیکھنے کے قابل بنانا چاہتا تھا جو نہ مسز مارٹن دیکھ پائی نہ اس کے دوسرے ملازمین دیکھ سکے اور نہ ہی میرے ڈیڈ کو نظر آیا' جو مثالیں اس نے دیں بظاہر سنگدلی کی مظہر تھیں۔ مگر میں نے ہمیشہ انہیں یاد رکھا۔ اُس دن میں وسعت نظری سے ہم کنار ہوا اور مجھے وہ پھندا دکھائی دیا جو زیادہ تر لوگوں کو اپنے دام میں پھنسانے کے لیے ہمہ وقت منتظر تھا۔

'' دیکھو آخر کو ہم سب ملازمت پیشہ ہیں۔ مگر ہمارے کام کرنے کے معیار ایک جیسے نہیں۔'' امیر ڈیڈ نے کہا'' میں صرف یہ چاہتا ہوں کہ تم دونوں کو اس پھندے سے بچنے کا موقع فراہم کروں۔ وہ پھندا جو خوف اور حرص نے مل کر تیار کیا ہے۔ انہیں اپنے

فائدے میں استعمال کرو مخالفت میں نہیں۔ یہی میں تمہیں سکھانا چاہتا ہوں میں تمہیں ہرگز دولت جمع کرنے والے روبوٹس میں بدلنے کا خواہش مند نہیں کیونکہ اس سے ڈر اور طمع کا خاتمہ نہیں ہوتا۔ اگر ڈر اور طمع سے نجات حاصل کرنے سے پہلے ہی تم دولت مند ہو جاؤ تو اس صورت میں بھی تم غلام رہو گے البتہ تمہاری مزدوری زیادہ ہو گی۔''

''اس پھندے سے بچاؤ کس طرح ممکن ہے؟'' میں نے پوچھا۔

غربت اور مالی کشمکش کی بڑی وجہ خوف اور جہالت ہے۔ اس کے لیے نہ تو مالیاتی خسارہ ذمہ دار ہے نہ حکومت اور نہ امرا۔ یہ ہمارا خود کا پیدا کردہ خوف ہے اور جہالت جو ہمیں گرفتار بلا کرتی ہے چنانچہ تم دونوں سکول جاؤ کالج میں داخلہ لو اور ڈگریاں حاصل کرو۔ میں تمہیں اس پھندے سے بچنے کے بارے میں تعلیم دوں گا۔''

گمشدہ ٹکڑے آہستہ آہستہ اپنی جگہ لے رہے تھے۔ میرا پڑھا لکھا باپ اعلیٰ تعلیم یافتہ تھا اور اس کا کیریئر شاندار تھا۔ مگر سکول نے اسے خوف سے بچنے اور پیسے کو صحیح طریقے سے استعمال کرنے کی تربیت نہ دی تھی۔ مجھے یقین تھا کہ میں ان دونوں باپوں سے مختلف مگر مفید معلومات اکٹھی کر سکتا تھا۔

''تم پیسے کے فقدان کے خوف کے بارے میں بات کر رہے تھے۔ دولت کی خواہش ہماری فکر پر کیسے اثر انداز ہوتی ہے؟'' مائیک نے پوچھا۔

''تمہیں کیسا لگا جب میں نے تمہاری تنخواہ بڑھائی؟' کیا لالچ نے تمہارے اندر سر نہیں اٹھایا؟''

ہم نے اثبات میں سر ہلائے۔

اپنے جذبات کے آگے ہتھیار نہ ڈالنے کی بنا پر تمہارے ردعمل میں دیر ہوئی اور تمہیں سوچنے کا موقع مل گیا۔ یہی چیز اہم ہے۔ خوف اور لالچ ہمیشہ ہی ہمارے اندر موجود رہیں گے۔ آج کے بعد تم دونوں کے لیے ضروری ہے کہ اپنے جذبات کو اپنے فائدے کے لیے استعمال کرو اور ہمیشہ یہی کرو اور کبھی بھی انہیں اپنی قوت فیصلہ پر حاوی ہونے کا موقع نہ دو۔ بہت سارے لوگ خوف اور لالچ کو اپنے ہی خلاف استعمال کرتے ہیں۔ یہ جہالت کی ابتدا ہے۔ لوگوں کی اکثریت تنخواہوں کے چیک' تنخواہوں میں اضافے اور نوکری کے تحفظ کے پیچھے مارے مارے پھرتے ہیں کیونکہ خوف اور طمع کے جذبات انہیں

ایسا کرنے پر اکساتے ہیں اور کبھی یہ سوچنے کی زحمت گوارا نہیں کرتے کہ یہ انہیں کدھر ہانک رہے ہیں۔ یہ بالکل ایسے ہی ہے۔ جیسے ایک گدھا گاڑی والا گدھے کے آگے ایک گاجر لٹکا دیتا ہے اور گدھا گاجر کے پیچھے پیچھے بھاگتا رہتا ہے۔ گدھا گاڑی کے مالک کو تو پتا ہے کہ اس نے کہاں جانا ہے مگر گدھا ایک سراب کا پیچھا کر رہا ہے۔ دوسرے دن اس گدھے کے سامنے ایک نئی گاجر ہو گی۔"

"تمہارا مطلب یہ ہے کہ جونہی میں نے بیس بال کے نئے دستانے' میٹھی گولیاں اور کھلونوں کے حصول کے بارے میں سوچا تو وہ ایسے ہی تھا جیسے گدھے کے لیے گاجر ہو؟" مائیک نے پوچھا۔

"ہاں۔ اور جوں جوں تم بڑے ہو گے کھلونے زیادہ مہنگے ہوتے جائیں گے۔ ایک نئی کار کشتی بڑا گھر اگر تمہیں چاہیے ہو گا تا کہ لوگوں کو متاثر کرو۔" امیر ڈیڈ نے مسکرا کر کہا" ڈر تمہیں دروازے سے باہر دھکیلتا ہے اور خواہش تمہیں اپنی طرف کھینچتی ہے اور سنگلاخ چٹانوں میں لے جاتی ہے۔ یہی پھندا ہے۔"

"تو پھر بات کیا بنی؟" مائیک نے پوچھا۔

خوف اور خواہش کو جہالت ہوا دیتی ہے۔ اس لیے امیر لوگ جن کے پاس دولت کی فراوانی ہوتی ہے جوں جوں ان کی دولت میں اضافہ ہوتا ہے ان کا خوف بھی اسی حساب سے بڑھتا ہے۔ پیسہ گاجر ہے اور یہی فریب ہے۔ اگر گدھا یہ چال سمجھ لیتا تو وہ کبھی گاجر کے پیچھے نہ بھاگتا۔"

بعد میں امیر ڈیڈ نے ہمیں بتلایا کہ انسانی زندگی جہالت اور روشن خیالی کے مابین کشمکش کا نام ہے۔ اس نے ہمیں بتلایا کہ ایک دفعہ اگر کوئی شخص معلومات اور اپنے بارے میں جاننے کی کوشش ترک کر دے تو جہالت ڈیرہ کر لیتی ہے اور وہ کوشش ہے۔ ہر لمحہ فیصد کی سعی۔ اپنے ذہن کو کھولنے یا بند کرنے کی اہلیت کا کشف۔"

"میری بات سنو سکول بہت ہی اہم ہے۔ سکول میں جا کر تم کوئی ہنر یا پیشہ سیکھتے ہو اور سماج کے مفید رکن بنتے ہو۔ ہر معاشرے میں استادوں' ڈاکٹروں' کاریگروں' آرٹسٹ' باورچی' تاجر' پولیس افسر' آگ بجھانے والوں اور فوجیوں کی اشد ضرورت ہے۔ یہ مہارت انہیں سکولوں میں سکھائی جاتی ہے تا کہ معاشرہ پروان چڑھے اور خوشحال ہو۔"

''امیر باپ نے کہا'' بدقسمتی سے بہت سے لوگ سکولوں کو نقطہ آغاز قرار دینے کے بجائے نقطہ انجام قرار دیتے ہیں۔''

خاموشی کا ایک لمبا وقفہ حائل ہوا۔ امیر ڈیڈ مسکرا رہا تھا۔ اس نے جو کچھ اس دن کہا اس میں سے زیادہ تر میرے سر کے اوپر سے گزر گیا۔ مگر جیسا کہ بڑے اور عظیم استادوں کا شیوہ ہوتا ہے کہ ان کے بولے ہوئے الفاظ مدتوں رہنمائی کرتے ہیں یہاں کہ ان کی وفات کے بعد بھی وہ یاد رہتے ہیں۔ اس کے الفاظ آج تک مجھے یاد ہیں۔

''آج میں نے تھوڑی سختی کی ہے۔'' اس نے کہا ''مگر اس کی وجہ تھی۔ میں چاہتا ہوں کہ تم اس بات چیت کو ہمیشہ یاد رکھو۔ میں چاہتا ہوں کہ تم ہمیشہ مسز مارٹن کے متعلق سوچو۔ ہمیشہ گدھے اور گاجر کو یاد رکھو۔ اس بات کو کبھی مت بھولو کہ ڈر اور لالچ جو احساس کی کڑی ہیں تمہیں مشکل میں پھنسا سکتے ہیں۔ اگر تم ان سے خبردار ہوئے کہ موقع ملتے ہی یہ تمہاری سوچ پر پہرہ بٹھا دیں گے۔ خوف کے تحت زندگی گزارنا اور اپنے خوابوں سے بے خبری اختیار کرنا ظلم ہے۔ روپے کے لیے کام کرنا کہ اس سے تم وہ چیزیں خرید پاؤ گے جو تمہیں آرام و راحت دیں گی یہ بھی ظلم ہے۔ آدھی رات کو اچانک ہڑبڑا کر اٹھ جانا کہ واجبات کا خوف اچانک تم پر مسلط ہو گیا زندگی گزارنے کا بدترین طریقہ ہے۔ تنخواہ کے چیک کے مطابق اپنے اخراجات کو میزان کرنا حقیقی زندگی سے بعید ہے۔ یہ سوچ کہ نوکری تمہیں تحفظ فراہم کرے گی خود فریبی ہے۔ یہ ظلم ہے اور یہی پھندا ہے جس سے جہاں تک ممکن ہو میں تمہیں بچانا چاہتا ہوں۔ میں نے دیکھا کہ پیسہ کیسے لوگوں کو اپنی انگلیوں پر نچاتا ہے۔ خود کو اس سے بچانا خدارا پیسے کی غلامی قبول نہ کرنا۔''

ٹیبل بال ہماری میز کے نیچے آ گیا۔ امیر باپ نے اسے اٹھا کر واپس اچھال دیا۔

''جہالت کا خوف اور طمع سے کیا تعلق ہے؟'' میں نے پوچھا۔

''پیسے کے بارے میں لاعلمی اور جہالت' طمع اور خوف کو جنم دیتی ہے۔'' امیر ڈیڈ نے کہا'' میں تمہیں چند مثالیں دیتا ہوں۔ ایک ڈاکٹر اپنے خاندان کو بہتر سہولتیں مہیا کرنے کے لیے اپنی فیس میں اضافہ کر دیتا ہے۔ اس کا نتیجہ یہ نکلتا ہے کہ علاج معالجہ عام پبلک کے لیے مہنگا ہو جاتا ہے۔ زیادہ تر غریب لوگ اس سے متاثر ہوتے ہیں اور ان کی صحت پیسے والوں کے مقابلے میں کمزور رہتی ہے۔

جب ڈاکٹر اپنی فیسیں بڑھاتے ہیں تو وکیل بھی اپنا معاوضہ بڑھا دیتے ہیں۔ جب وکیل فیس بڑھاتے ہیں تو سکول ٹیچر بھی زیادہ تنخواہ کا مطالبہ کرتے ہیں۔ اس طرح ہمارے ٹیکسوں میں اضافہ ہوتا ہے اور یہ سلسلہ چل نکلتا ہے۔ پھر جلد ہی امیروں اور غریبوں کے درمیان اتنا بھیانک فرق پیدا ہو جاتا ہے کہ افراتفری مچ جاتی ہے اور ایک اور بڑے تمدن کو لے ڈوبتی ہے۔ بڑی تہذیبیں محض اس لیے برباد ہوئیں کہ امیر اور غریب کے درمیان تضاد حد سے تجاوز کر گیا۔ امریکہ اسی ڈگر پر چل رہا ہے اور ایک بار پھر تاریخ خود کو دہرانے پر آمادہ ہے۔ ہم نے تاریخ سے کوئی سبق نہیں سیکھا۔ ہم صرف نام اور تاریخیں یاد کرتے ہیں۔ سبق نہیں سیکھتے۔''

''کیا اس طرح قیمتیں زیادہ نہیں ہوں گی؟'' میں نے پوچھا۔

''ایک اچھی اور منظم حکومت میں ایسا نہیں ہوتا۔ قیمتیں بڑھنے کے بجائے گھٹنی چاہئیں۔ بے شک ایسا ہوتا نہیں۔ قیمتیں خوف اور لالچ کے باعث زیادہ ہوتی ہیں اور اس کی وجہ جہالت ہے۔ اگر سکولوں میں لوگوں کو پیسے کے بارے میں پڑھایا گیا ہوتا تو پیسے کی افراط ہوتی اور قیمتیں گر جاتیں۔ مگر سکولوں میں لوگوں کو صرف پیسے کے لیے کام کرنے پر زور دیا جاتا ہے۔ انہیں یہ نہیں بتایا جاتا کہ روپے پر کیسے نکیل ڈالی جائے۔''

''مگر ہمارے ہاں بزنس سکولز بھی ہیں؟'' مائیک نے پوچھا ''کیا تم بزنس سکول سے ماسٹر ڈگری لینے کے لیے مجھ پر زور نہیں دے رہے؟''

''ہاں' امیر ڈیڈ نے کہا' مگر اکثر بزنس سکولز میں ملازمین کو ذرا بہتر طریقے سے حساب کی تعلیم دی جاتی ہے۔ خدا نہ کرے کہ ایسا شخص کاروبار میں ملوث ہو۔ یہ لوگ صرف اعداد پر نگاہ رکھتے ہیں لوگوں کو نوکری سے برخواست کرتے ہیں اور بالآخر کاروبار کا ستیاناس کر دیتے ہیں۔ مجھے یوں پتا ہے کہ میں بھی انہیں ملازم رکھتا ہوں ان کا سارا زور اخراجات کم کرنے اور قیمتیں بڑھانے پر ہوتا ہے۔ جس سے دوسرے مسائل جنم لیتے ہیں۔ حساب کتاب اپنی جگہ اہم ہے۔ میری خواہش ہے کہ زیادہ سے زیادہ لوگ اسے سیکھیں مگر یہ سب کچھ نہیں۔'' امیر باپ نے غصے سے کہا۔

تو پھر اس کا کوئی حل ہے؟ مائیک نے پوچھا۔

''ہاں'' امیر باپ کہنے لگا'' اپنے جذبات کی اس طرح افزائش کرو کہ وہ

سوچنے میں تمہارے مددگار ہوں' جذبات کی رو سے مت سوچو۔ جب تم لڑکوں نے جذبات پر قابو پالیا پہلے تو مفت کام کرنے پر رضامند ہو کر' تو میں سمجھ گیا کہ کچھ امید تھی۔ تم نے دوبارہ جذبات کی نفی کی جب میں نے تمہیں زیادہ پیسے دینے چاہے اس وقت بھی تم لوگوں نے جذبات کو دبا کر سوچ سے کام لیا۔ یہ پہلا قدم ہے۔

''یہ قدم اتنا اہم کیوں ہے؟'' میں نے پوچھا۔

''یہ تم خود معلوم کرو اگر تم سیکھنا چاہتے ہو تو میں تم دونوں کو خاردار جھاڑیوں کے جھنڈ میں لیے چلتا ہوں۔ وہاں کوئی بھی نہیں جاتا۔ اگر تم میرے ساتھ چلو گے تو پیسے کے لیے کام کرنے سے منہ موڑ کر پیسے کو اپنے کام میں لانا سیکھ جاؤ گے۔

اگر ہم آپ کے ساتھ جاتے ہیں تو ہمیں کیا ملے گا؟ اگر ہم آپ سے سیکھنے پر رضامند ہو جائیں تو پھر کیا ہو گا؟ میں نے پوچھا۔

''وہی چیز جو خاردار جھاڑیوں والے خرگوش کو ملی۔ کانٹوں سے رہائی۔''

''کیا واقعی کسی ایسے جھنڈ کا وجود ہے؟'' میں نے پوچھا۔

''ہاں'' امیر ڈیڈ نے کہا ''یہ جھنڈ ہمارا خوف اور ہمارا لالچ ہے۔ خوف سے آنکھیں ملا کر اور لالچ کے روبرو جو ہماری کمزوریاں ہیں اور ہماری ضرورتیں ہیں اور اس سے باہر نکلنے کا راستہ ڈھونڈنا۔ اس کا دارومدار ہمارے ذہن پر ہے اور خیالات کے درست چناؤ پر۔''

''خیالات کا درست انتخاب؟'' مائیک نے حیران ہو کر پوچھا۔

''ہاں'' وہ خیالات جن کا انتخاب جذباتیت کی بنیاد پر نہیں مگر ذہن اس کے سہارے کیا گیا ہو۔ بجائے اس کے کہ ہم روزانہ صبح اٹھیں اور مسائل کے حل کے لیے کام پر روانہ ہو جائیں کیونکہ ہمارے سروں پر واجبات ادا کرنے کے لیے روپیہ کی ضرورت منڈلا رہی ہے جو ہمیں خوفزدہ کرتی ہے۔ سوچنے سے مراد ہے کہ صرف اتنا موقع میسر آ جائے کہ ہم خود سے ایک سوال کر سکیں۔ یہ سوال جیسے ''کیا سخت محنت سے مسائل کا حل نکل سکتا ہے؟ زیادہ تر لوگ اتنے دہشت زدہ ہوتے ہیں کہ وہ خود سے بھی سچ بولنے کی جرأت نہیں کرتے کہ ان پر خوف کا عنصر غالب ہے اور وہ سوچنے کی صلاحیت سے محروم ہیں اور گھبرا کر گھر سے نکل بھاگتے ہیں۔ کانٹوں کا سوچ نصف النہار پر ہے۔ صحیح خیالات کے

انتخاب سے میری مراد یہ ہے۔''

''اور ہم یہ کیسے کرتے ہیں؟'' مائیک نے پوچھا۔

''یہی تو میں تمہیں سکھانے جا رہا ہوں۔ میں تمہیں بتلاؤں گا کہ صحیح خیالات کا چناؤ کیسے کیا جائے۔ بجائے اس کے کہ ہم فوری ردعمل کے تحت کوئی سوچ ذہن میں بٹھا لیں جیسے گلے میں کافی انڈیلتے ہوئے صبح ہی صبح کام پر بھاگ جانا۔''

''جو میں نے پہلے کہا اسے مت بھولو۔ نوکری ایک لمبے دورانیے کے مسئلے کا وقتی حل ہے۔ عام لوگوں کے ذہنوں میں ایک ہی مسئلہ ہوتا ہے اور وہ اس کے فوری حل کی طرف لپکتے ہیں۔ عام طور پر یہ واجبات ہوتے ہیں جو مہینہ کے آخر میں ادا کرنے ہوتے ہیں اور یہی کانٹے دار جھاڑیوں کا جھنڈ ہے۔ اب پیسہ ان کی زندگیوں کو چلانے لگتا ہے یا یہ بھی کہا جاسکتا ہے کہ پیسے سے عدم واقفیت یا خوف ان کی سوچوں پر حاوی ہو جاتا ہے چنانچہ وہ وہی کرنے لگتے ہیں جو پہلے ان کے والدین کرتے رہے یعنی صبح اٹھے اور کام پر چلے گئے۔ ان کے پاس اتنا وقت بھی نہ تھا کہ جانے سے پہلے خود سے سوال کرتے'' کیا کوئی اور راستہ نہیں؟'' اب ان کی سوچوں پر ان کے جذبات کی اجارہ داری ہے اور وہ عقل کے بجائے جذبات کے تابع ہو کر فوری ردعمل پر عمل پیرا ہیں۔

''کیا تم ہمیں جذباتی سوچ اور ذہنی سوچ کے درمیان فرق بتا سکتے ہو؟'' مائیک نے پوچھا۔

''ہاں' میں تو ہر وقت اس بارے میں سنتا رہتا ہوں۔'' امیر ڈیڈ نے کہا'' میں ایسی باتیں سنتا ہوں جیسے'' ہر ایک کو کام کرنا ہوتا ہے' یا یہ کہ'' تمام دولت منداول نمبر کے دھوکے باز ہیں'' یا'' مجھے دوسری نوکری مل جائے گی۔'' یا'' میری ترقی ہوگی۔'' یا'' تم مجھے اِدھر اُدھر لڑھکا نہیں سکتے'' یا'' مجھے یہ نوکری پسند ہے کیونکہ یہ مستحکم ہے۔'' وغیرہ وغیرہ بجائے اس کے کہ یہ کہا جاتا'' کیا یہاں کسی چیز کی کمی ہے۔'' اور صرف ایک فقرے سے جذبات کا تانا بانا ٹوٹ جاتا اور سوچ میں نکھار پیدا ہوتا۔

مجھے یہ قبول کرنے میں عار نہیں کہ یہ اچھا سبق تھا۔ اس نے ہمیں یہ بتلانے کی کوشش کی تھی کہ آیا کوئی شخص جذبات کی رو میں بہہ کر بات کرے یا نکھری ہوئی سوچ سے اور ذہن کی معاونت کے ساتھ اپنے خیالات کا اظہار کرے تو دونوں کی جانچ کیسے ممکن

تھی۔ اس سبق سے زندگی بھر میں نے استفادہ کیا' خاص طور پر مجھے اُس وقت اِس بات کا شدت سے احساس ہوتا جب میں سوچ بچار کے بغیر فوری ردعمل ظاہر کرتا۔

جب ہم سٹور کی طرف واپس گئے تو امیر ڈیڈ نے بتلایا کہ امیر لوگ پیسہ ضرور بناتے تھے مگر اس کے لیے وہ کام نہ کرتے تھے۔ اس نے بتلانا شروع کیا کہ جب میں اور مائیک کانسی کے سکوں کی ڈھلائی کر رہے تھے' یہ سوچ کر ہم پیسہ بنا رہے تھے تو ہم تقریباً اسی راستے پر چل رہے تھے جس طرح امیر لوگ سوچتے ہیں۔ مسئلہ یہ تھا کہ جعلی کرنسی بنانا غیر قانونی اقدام تھا۔ حکومت اور بینک تو یہ کر سکتے تھے ہم نہیں۔ اس نے غیر قانونی اور جائز طور پر پیسہ بنانے کی تفصیل سے ہمیں آگاہ کیا۔ امیر باپ نے ہمیں یہ بھی بتلایا کہ اس بات کو جاننے کے باوجود کہ دولت ایک سراب ہے یہ ایسے ہی ہے جیسے گدھے کے آگے معلق گاجر۔ امیر لوگ پیسہ اس لیے اکٹھا کرتے ہیں کہ ان کا خوف اور لالچ ان کی آنکھوں پر پٹی باندھ دیتا ہے۔ وہ اس حقیقت کو فراموش کر کے زبردستی اپنے آپ کو یقین دلاتے ہیں کہ دولت سراب نہیں حقیقت ہے۔ پیسہ بنایا جاتا ہے۔ لوگوں کی کثیر تعداد اعتماد اور جہالت کے اس فسوں اور کرشمہ سازی کے زیر اثر گتے کی اس ناپائیدار عمارت کو کھڑے رکھے ہوئے ہیں اور اس میں حقیقت کا رنگ بھرتے ہیں جس کی وقعت فی الحقیقت گدھے کی گاجر سے بھی کم ہے۔

اس نے امریکہ کے ''گولڈ سٹینڈرڈز'' کے بارے میں بات کی اور ہمیں بتلایا کہ ہر ڈالر کے بدلے اتنی مالیت کی چاندی ''سٹیٹ ریزروز'' میں موجود ہوتی ہے۔ جس بارے میں اسے فکر تھی وہ یہ تھا کہ افواہ پھیلی ہوئی تھی کہ ایک دن ہم گولڈ سٹینڈرڈ کو ترک کر دیں گے اور ہمارے ڈالروں کے بدلے اتنی مالیت کی چاندی خزانے میں نہیں رکھی جائے گی۔

''جب یہ ہوگا لڑکو تو قیامت برپا ہوگی۔ غریب' متوسط طبقہ کے لوگ اور جاہل صرف اس بنا پر برباد ہو جائیں گے کہ اب تک وہ اسی خیال میں مست ہوں گے کہ پیسہ حقیقت ہے اور جس فرم یا حکومتی ادارے میں وہ کام کر رہے ہیں ان کی دیکھ بھال کرے گی۔

اس دن ہمیں سمجھ نہ آیا کہ وہ کیا کہہ رہا تھا مگر وقت کے ساتھ ساتھ اس کی باتیں مجھے سمجھ آتی گئیں۔

وہ دیکھنا جسے دوسرے دیکھنے سے محروم رہتے ہیں:

اپنے سٹور کے باہر ٹرک میں بیٹھنے سے پہلے اس نے کہا "لڑکو! کام کرتے رہو۔ مگر جتنی جلدی تنخواہ کے بارے میں بھول جاؤ اتنا ہی تمہارے لیے بہتر ہوگا۔ اپنے دماغ کو استعمال کرو۔ مفت کام کرو اور جلد ہی تمہارے ذہن میں ایسی تجویزیں ابھریں گی جن کو بروئے کار لا کر میری تنخواہ سے کئی گنا زیادہ کمائی کر سکو گے۔ تمہیں وہ چیزیں دکھائی دیں گی جو دوسروں کی نظروں سے اوجھل ہیں۔ ایسے مواقع جو ان کی نظروں کے سامنے بکھرے ہوئے تھے۔ اکثر لوگوں کو یہ مواقع دکھائی نہیں دیتے۔ کیونکہ وہ پیسے اور تحفظ کی تلاش میں ہوتے ہیں اور وہی انہیں ملتے ہیں۔ ایک دفعہ جب تم ایک موقع کو دیکھ لو گے تو باقی زندگی مواقع ملتے رہیں گے اور پھر ان کی کمی نہ ہوگی اور جب ایسا ہوگا تو میں تمہیں ایک اور چیز سکھاؤں گا۔ یہ سیکھ لو تو زندگی کے بدترین پھندے تمہارے نزدیک بھی نہ پھٹکنے پائیں گے۔ تمہیں کانٹوں کے جھنڈ میں جانے کی ضرورت نہ رہے گی۔

مائیک اور میں نے سٹور سے اپنا سامان اٹھایا اور ہاتھ ہلا کر مسز مارٹن کو الوداع کہا۔ ہم اسی پارک میں واپس آ گئے اور پرانی والی جگہ بیٹھ گئے۔ ہم گھنٹوں وہاں بیٹھے باتوں میں مشغول رہے۔ اگلا ہفتہ میں نے سکول میں سوچ بچار اور بات چیت میں بسر کیا اور اگلے دو ہفتے ہم سوچتے رہے باتیں کرتے رہے اور سٹور میں مفت کام کرتے رہے۔

دوسرے ہفتے کے اختتام پر ایک بار پھر میں نے مسز مارٹن کو الوداع کہی اور کامک بکس کے سٹینڈ پر حسرت سے نگاہ ڈالی۔ 30 سینٹ فی گھنٹہ اجرت کے نہ ملنے سے سب سے بڑا نقصان یہ ہوا کہ میں ان کتابوں کی خریداری سے محروم ہو گیا۔ اچانک جب میں اور مائیک مسز مارٹن سے رخصت لے رہے تھے تو میں نے اسے ایک ایسا کام کرتے دیکھا جو اس نے پہلے کبھی نہ کیا تھا۔ میرا مطلب ہے کہ اس نے ایسا کیا تو ضرور ہوگا مگر میں نے کبھی اس طرف دھیان نہ دیا۔

مسز مارٹن کامک بک کے سامنے کے صفحے کو درمیان میں سے کاٹ کر آدھا کر رہی تھی۔ وہ اس کا اوپر کا حصہ اپنے پاس رکھ کر باقی کتاب کو گتے کے ڈبے میں پھینک رہی تھی۔ جب میں نے اس سے اس کا سبب پوچھا تو اس نے کہا "میں اوپر کا آدھا صفحہ اس

آدمی کو واپس کر دیتی ہوں جو یہ کتابیں تقسیم کرنے آتا ہے اور باقی کتاب پھینک دیتی ہوں۔ اس سے نئی کتابیں لیتی ہوں تو بدلے میں وہ مجھے رعایت دیتا ہے۔ وہ ایک گھنٹے کے بعد آنے والا ہے۔

ہم نے ایک گھنٹہ انتظار کیا جب تقسیم کنندہ آیا تو میں نے اس سے التجا کی کہ آیا ہم وہ کامک بکس لے سکتے تھے جنہیں وہ واپس لے کر جا رہا تھا۔ اس نے جواب دیا کہ اگر ہم اسی سٹور پر کام کر رہے تھے تو یہ کتابیں ایک شرط پر ہمیں مل سکتی تھیں اگر ہم انہیں دوبارہ فروخت نہ کریں۔

میری اور مائیک کی پارٹنرشپ دوبارہ شروع ہوگئی۔ مائیک کے گھر کی زیرزمین منزل میں ایک کمرہ خالی تھا جو کسی کے استعمال میں نہ تھا۔ ہم نے اِسے صاف کیا اور کامک کتابیں یہاں جمع کرنی شروع کر دیں۔ جلد ہی ہم نے ایک کامک بک لائبریری کا اجرا کیا۔ مائیک کی چھوٹی بہن کو ہم نے ساتھ ملایا جو پڑھنے کی شوقین تھی اور اسے ہیڈ لائبریرین مقرر کیا۔ وہ ہر بچے سے لائبریری میں داخلے کے 10 سینٹ وصول کرتی۔ لائبریری کے اوقات کار 2.30 سے 4.30 دوپہر تھے اور سکول کے اوقات کے بعد یہ روزانہ کھلتی۔ ہمسایوں کے بچے جو ہمارے گاہک تھے دو گھنٹے کے دوران جتنی بھی کامک بکس چاہتے پڑھ سکتے تھے۔ ان کے لیے تو یہ اچھا موقع تھا کیونکہ اگر بازار سے وہ یہ کتابیں خریدتے تو ہر کتاب کی قیمت 10 سینٹ تھی۔ جبکہ دو گھنٹوں میں وہ 5 سے 6 کتابیں پڑھ لیتے اور انہیں صرف 10 سینٹ ادا کرنے پڑتے۔ لائبریری سے نکلتے وقت مائیک کی بہن ان بچوں کی تلاشی لیتی کہ کہیں وہ کوئی کتاب گھر تو نہیں لے جا رہے۔ وہ ان کتابوں کی لسٹ بناتی ان بچوں کے نام لکھتی جو وہاں آتے وہ کون تھے اور آیا انہوں نے کوئی تجویز پیش کی۔ تین ماہ کے دوران میری اور مائیک کی آمدنی تقریباً 9.50 ڈالر فی ہفتہ ہوگئی۔ مائیک کی بہن کو ایک ڈالر ہفتہ کے دیئے جاتے اور اسے آزادی تھی کہ وہ جتنی مرضی کامک بکس چاہے پڑھے' اسے یہ سہولت مفت فراہم کی گئی۔ یہ کتابیں پڑھنے کی فرصت اسے کم ہی نصیب ہوتی کیونکہ وہ ہر وقت سکول کی پڑھائی میں لگی رہتی۔

مائیک اور میں نے اپنا کام جاری رکھا اور باقاعدگی سے ہر ہفتہ سٹور میں مفت کام کرتے رہے اس دوران وہاں سے اور اردگرد کے دوسرے سٹوروں سے کامک بکس

اکٹھی کر لاتے۔ جب یہ کتابیں بہت خستہ حال ہو جاتیں تو ہم انہیں جلا دیتے۔ ہم نے لائبریری کی ایک اور شاخ کھولنے کی کوشش کی مگر اس میں ہمیں کامیابی نہ ہوئی کیونکہ مائیک کی بہن جیسا مخلص کام کرنے والا ہمیں نہ مل سکا۔

چھوٹی عمر ہی میں ہمیں اندازہ ہو گیا کہ محنتی ملازم کا حصول کتنا دشوار تھا۔

لائبریری کو کام کرتے تین ماہ گزر گئے تو لائبریری میں جھگڑا ہو گیا۔ اطراف کے کچھ آوارہ گرد لڑکے زبردستی اندر گھس آئے اور جھگڑا شروع کر دیا۔ مائیک کے ڈیڈ نے ہمیں کاروبار بند کرنے کی صلاح دی۔ چنانچہ ہمارا لائبریری کا کاروبار ٹھپ ہو گیا اور ہم نے ہفتہ وار سٹور میں کام بند کر دیا۔ تاہم امیر ڈیڈ ہمارے سے خوش تھا کیونکہ وہ اب ہمیں کچھ اور چیزیں سکھانا چاہتا تھا۔ ہم نے اپنا پہلا سبق اچھی طرح سیکھا تھا اور وہ ہم سے مطمئن تھا۔ ہم نے پیسے کو کام میں لانے کے بارے میں سیکھ لیا تھا۔

سٹور میں مفت کام کرنے کی بدولت ہم نے مجبور ہو کر ذاتی کاروبار شروع کیا اور روپیہ کمانا شروع کر دیا۔ اس کے لیے ہم کسی آجر کے محتاج نہ ہوئے اور سب سے اچھی بات یہ ہوئی کہ پہلے ہی کاروبار میں ہمیں منافع ہوا۔ حالانکہ ہم وہاں موجود بھی نہ تھے۔ پیسہ ہمارے لیے کام کر رہا تھا۔

پیسہ دینے کے بجائے امیر ڈیڈ نے ہمیں جو کام کی باتیں بتائی تھیں وہ اس سے کہیں زیادہ قیمتی تھیں۔

3

دوسرا سبق

مالیاتی تعلیم کیوں لازم ہے؟

1990ء میں میرے بہترین دوست مائیک نے اپنے باپ کی کاروباری سلطنت سنبھال لی اور اس کی کارکردگی اپنے باپ سے بھی اچھی ہے۔ سال میں ایک دو بار ہم گولف کورس پر ایک دوسرے سے ملتے ہیں۔ وہ اور اس کی بیوی اندازے سے بڑھ کر امیر ہیں۔ دولت مند باپ کا کاروبار عظیم ہاتھوں میں ہے اور مائیک اب اپنے لڑکے کو اپنی جگہ لینے کی تربیت دے رہا ہے جیسے اس کے باپ نے ہمیں تعلیم دی۔

1994ء میں 47 سال کی عمر میں، مَیں کام سے کنارہ کش ہو گیا میری بیوی کم اس وقت 37 برس کی تھی۔ ریٹائرمنٹ کا مطلب یہ ہرگز نہیں کہ میں نے کام چھوڑ دیا اور بے کار بیٹھ گیا۔ میرے اور میری بیوی کے لیے اس کا سادہ مفہوم یہ تھا کہ حالات کے تحت ہم کام بھی کر سکتے ہیں اور آرام سے بیٹھ بھی سکتے ہیں۔ ہماری دولت میں خود بخود اضافہ ہو رہا ہے اور ہم افراط زر سے بچ آگے ہیں۔ ہماری سرمایہ کاری اتنی مستحکم ہے کہ اپنے آپ اس میں اضافہ ہو رہا ہے۔ میرے خیال میں یہی حقیقی آزادی ہے۔ یہ ایسے ہی ہے جیسے انسان ایک پودا لگاتا ہے۔ شروع میں تم اس کی آبیاری کرتے ہو اور اس کی دیکھ بھال کرتے ہو اور پھر ایک دن ایسا آتا ہے کہ اِسے تمہاری ضرورت نہیں رہتی۔ یہ اپنے آپ نشوونما پاتا ہے اس کی جڑیں کافی گہرائی تک چلی جاتی ہیں اور پھر یہ درخت آپ کو سایہ مہیا کرتا ہے اور آرام پہنچاتا ہے۔

مائیک نے سلطنت کو چلانے کا فیصلہ کیا میں نے دست برداری کا۔

جب میں لیکچر دیتا ہوں تو عام طور پر لوگ سوال کرتے ہیں کہ میں انہیں کیا مشورہ دیتا ہوں یا وہ کیا کر سکتے ہیں؟ انہیں کیسے ابتدا کرنی چاہیے؟ کیا ان کے پڑھنے کے لیے میں کوئی اچھی کتاب کا مشورہ دے سکتا ہوں؟ انہیں بچوں کی تربیت کیسے کرنی چاہیے؟ کامیابی کا راز کیا ہے؟ میں کروڑوں کیسے کما سکتا ہوں؟ مجھے ہمیشہ وہ مضمون یاد آتا ہے جو مجھے پڑھنے کے لیے کبھی دیا گیا۔ وہ ایسے تھا۔

امیر ترین تاجر:

1923ء میں ہمارے امیر ترین تاجروں اور چوٹی کے لیڈروں نے شکاگو کے ایج واٹر بیچ ہوٹل میں ایک کانفرنس میں شرکت کی ان میں چارلس شواب تھا جو ایک عظیم ترین خود مختار سٹیل کمپنی کا سربراہ تھا۔ سیموئل انسل تھا جو دنیا کی سب سے بڑی یوٹیلیٹی کا صدر تھا۔ ہاورڈ ہاپسن تھا جو عظیم ترین گیس کمپنی کا سربراہ تھا۔ آیور کروگر تھا جو بین الاقوامی میچ کمپنی کا صدر تھا جو ان دنوں دنیا کی سب سے بڑی کمپنی تھی لیون فریزر جو بینک آف انٹرنیشنل سیٹل منٹس کا صدر تھا۔ رچرڈ وٹنی تھا جو نیویارک سٹاک ایکسچینج کا صدر تھا' آرتھر کوٹن اور جیسی لورمور تھے جو سب سے بڑے سٹاک بروکرز تھے اور البرٹ فال جو صدر ہارڈنگ کی کابینہ کا رکن تھا۔ 25 سال بعد ان میں سے نو کا انجام حسب ذیل ہوا۔

شواب کسمپرسی کی حالت میں مرا پانچ سال تک اس نے ادھار مانگ کر گزارا کیا۔

انسل بھی دیوالیہ ہو کر ایک بیرونی ملک میں مرا۔

کروگر اور کوٹن بھی کنگال ہو کر اگلے جہان سدھارے۔

ہاپسن پاگل ہو گیا۔

وٹنی اور البرٹ ابھی ابھی جیل سے رہا ہوئے۔

فریزر اور لورمور نے خودکشی کی۔

مجھے شک ہے کہ شاید ہی کوئی آدمی بتا سکے کہ اصل میں ان پر کیا بیتی۔ اگر آپ 1923ء کے سن پر نگاہ کرتے ہیں تو 1929ء سے کچھ دیر پہلے مارکیٹ افتاد کا شکار ہوئی اور

عظیم مالی کساد بازاری کا بحران رونما ہوا اور مجھے یقین ہے کہ اس مالیاتی دباؤ نے ان لوگوں پر گہرے اثرات رقم کیے اور ان کی زندگیوں میں انتہائی تبدیلیاں رونما ہوئیں۔ بات یہ ہے کہ آج کے دور میں تبدیلیوں کا عمل اس زمانے کی نسبت تیز تر ہے جب یہ لوگ زندگی کی دوڑ میں شامل تھے۔ مجھے اندازہ تھا کہ آنے والے پچیس سالوں میں ویسے ہی زیر و بم ہوں گے جیسے اس زمانے میں ہوئے۔ مجھے فکر ہے کہ آج بھی بہت سارے لوگ دولت کے پیچھے بے تحاشا بھاگ رہے ہیں۔ تعلیم کی طرف ان کی توجہ کم ہے جو ان کی سب سے بڑی دولت ہے۔ اگر لوگوں میں لچک ہے اور وہ کھلے ذہن سے سیکھنے کو تیار ہیں تو ان تبدیلیوں کے باوجود وہ امیر سے امیر تر ہوتے جائیں گے اور اگر انہوں نے یہ سوچا کہ پیسہ ہی تمام مصائب کا حل ہے تو مجھے ڈر ہے کہ انہیں مشکلات کا سامنا ہوگا۔ ذہانت سے مسائل کا حل نکلتا ہے اور روپیہ آتا ہے۔ ذہانت کے بغیر پیسہ جلد ہی رخصت ہو جاتا ہے۔

زندگی میں زیادہ تر لوگ اس حقیقت کے ادراک سے نابلد رہتے ہیں' اس چیز کی اہمیت نہیں کہ آپ نے کتنا پیسہ کمایا۔ البتہ یہ بات اہم ہے کہ آپ نے کتنا بچایا۔ ہمیں بہت سے کہانیاں سننے کو ملتی ہیں کہ فلاں غریب نے لاٹری میں اتنا پیسہ کمایا اور ایک دم امیر کبیر بن گیا اور پھر...... دوبارہ مفلس ہو گیا۔ ان کا ہزاروں لاکھوں کا انعام نکلتا ہے مگر تھوڑی مدت بعد وہ دوبارہ قلاش ہو جاتے ہیں۔ ہمیں ان پیشہ ور کھلاڑیوں کے بارے میں بھی بتایا جاتا ہے جو 24 سال کی عمر میں کروڑوں ڈالر کماتے ہیں مگر جلد ہی تقریباً 34 سال کی عمر تک کسی پل کے نیچے بچھونا بچھا رہے ہوتے ہیں۔

آج کے اخبار میں ایک نوجوان باسکٹ بال کے کھلاڑی کے بارے میں خبر ہے جس کے پاس صرف ایک سال پہلے کروڑوں ڈالر تھے۔ آج اس نے دعویٰ کیا کہ اس کے دوست' اس کا وکیل اور اس کا اکاؤنٹینٹ یہ تمام دولت چٹ کر گئے اور آج کل وہ ایک گیس سٹیشن پر گاڑیوں کی دھلائی کر رہا ہے۔

اس کی عمر صرف 29 سال ہے۔ بعد میں اسے یہاں سے بھی جواب مل گیا کیونکہ اس نے ہاتھ سے وہ انگوٹھی اتارنے سے انکار کر دیا تھا جو اسے چمپئن شپ جیتنے کے اعزاز میں دی گئی تھی۔ اس کی کہانی چھاپ کر اخبار والوں کو بہت فائدہ ہوا۔ وہ اس کے خلاف عدالت میں دعویٰ دائر کر رہا ہے اس نے سٹیشن کے مالکوں پر نسلی تعصب برتنے کا

الزام لگایا ہے اور پھر غالباً اس کی کل کائنات یہ انگوٹھی ہوگی۔ اس کا کہنا ہے کہ اگر یہ انگوٹھی اس سے چھن گئی تو وہ ریزہ ریزہ ہو کر بکھر جائے گا۔

1997ء میں مجھے بہت سے ایسے لوگوں کے بارے میں علم ہے جو کروڑ پتی بن رہے ہیں۔ بیسویں صدی ایک دفعہ پھر اپنے جوبن پر ہے اور جبکہ میں اس بات پر خوش ہوں کہ لوگ جلد جلد دولت مند بن رہے ہیں۔ میں انہیں پھر خبردار کر رہا ہوں کہ قطع نظر اس کے کہ وہ کس طرح امیر سے امیر تر ہو رہے ہیں زیادہ اہم یہ ہے کہ آخر میں وہ کتنا بچا پاتے ہیں اور کتنی نسلوں تک یہ چلتا ہے۔

چنانچہ جب لوگ پوچھتے ہیں ''میں کب شروع کروں اور کہاں سے؟ یا'' مجھے جلد امیر ہونے کا طریقہ بتاؤ۔'' تو عام طور پر وہ میرے جوابوں سے بہت مایوس ہوتے ہیں۔ میں ان سے وہی کچھ کہتا ہوں جو مدتوں پہلے میرے امیر ڈیڈ نے مجھ سے کہا تھا جب میں بہت چھوٹا تھا'' اگر تم امیر ہونا چاہتے ہو تو مالیاتی سوجھ بوجھ حاصل کرو۔''

جب بھی میری اس سے ملاقات ہوتی تو وہ اس بات پر زور دیتا اور بار بار یہی بات دہراتا تاکہ مجھے اچھی طرح ذہن نشین ہو جائے۔ جیسا میں نے پہلے آپ کو بتلایا کہ میرا پڑھا لکھا باپ مجھے کتابیں پڑھنے کی تلقین کرتا اور میرا امیر ڈیڈ ہمیشہ اسی بات پر زور دیتا کہ مالی سوجھ بوجھ کی مکمل مہارت حاصل کروں۔

اگر تم ایمپائر سٹیٹ بلڈنگ بنانا چاہتے ہو تو پہلے زمین میں ایک گہرا کھڈا کھود کر اس میں مضبوط مصالہ بھرو اگر ایک مکان بنانا چاہتے ہو تو بنیاد میں چھ انچ موٹی کنکریٹ کی تہہ ہی کافی ہوگی۔ زیادہ تر لوگ امیر بننے کی اس دوڑ میں چھ انچ موٹی کنکریٹ کی تہہ پر ایمپائر سٹیٹ بلڈنگ تعمیر کرنا چاہتے ہیں۔

ہمارے نظام تعلیم کی بنیاد زمینداری نظام کے دور میں رکھی گئی جو ابھی بھی ایسے مکان بنانے پر یقین رکھتا ہے٬ جن کی بنیاد سرے سے موجود نہیں۔ ابھی تک مکانوں کے فرش کچے ہیں چنانچہ جب طالب علم سکولوں سے گریجویشن کرتے ہیں تو انہیں کسی قسم کی مالی تربیت نہیں ہوتی اور ایک دن بے خوابی کے عالم میں سر پر قرضے کے بوجھ سمیٹے ہمارے یہ امریکن ڈریم کے متلاشی اپنے مالی مسائل کا حل یوں ڈھونڈتے ہیں کہ جلدی سے دولت حاصل کرنے کا کوئی نسخہ تلاش کر لیتے ہیں۔

اور پھر اونچی عمارت کی تعمیر شروع ہوتی ہے اس کی بلندی میں روز بروز اضافہ ہوتا ہے اور جلد ہی ایمپائر سٹیٹ بلڈنگ کی جگہ پیسہ کا ٹیڑھا مینار ظہور پذیر ہوتا ہے اور راتوں کو نیند پھر سے غائب ہو جاتی ہے۔

میری اور مائیک کی حالت جدا تھی ہمیں شروع سے ہی ایک مضبوط مالیاتی بنیاد وضع کرنے کی تربیت دی گئی تھی اور بڑے ہو کر ہمارے لیے دونوں متبادل اختیار کرنے ممکن تھے۔

بات یہ ہے کہ اکاؤنٹنگ دنیا میں خشک ترین مضمون ہے اور بعض دفعہ یہ انسان کو بدحواس بھی کر دیتا ہے لیکن اگر امیر بننا ہے اور لمبا عرصہ امیر رہنا ہے تو یہ مضمون سب سے اہم ہے۔ مسئلہ یہ ہے کہ اس طرح کا روکھا پھیکا موضوع بچوں کو کیسے پڑھایا جائے؟ اس کا جواب یہ ہے کہ اسے سادہ بنائیں اور تصویروں کے ذریعے اپنے بچوں کو اس طرف راغب کریں۔

میرے امیر ڈیڈ نے مائیک اور مجھے ایک مضبوط مالیاتی بنیاد فراہم کی چونکہ ہم بچے تھے لہٰذا ہمیں سکھانے کے لیے اس نے ایک سادہ طریقہ ایجاد کیا۔ کئی سالوں تک وہ تصویریں بناتا رہا اور الفاظ بولتا رہا۔

مائیک اور میں ان سیدھی سادی تصویروں کو بخوبی سمجھ گئے پھر پہیلیوں کی باری آئی۔ روپیہ کی ترسیل کے بارے میں آگاہی ہوئی اور بعد ازاں امیر ڈیڈ نے عددوں کی جمع تقسیم شروع کر دی۔ آج مائیک مالیات کے پیچیدہ مسائل کو چٹکی بجاتے میں حل کر لیتا ہے کیونکہ اسے یہ کرنا ہے اسے بلین ڈالرز پر مشتمل سلطنت کو چلانا ہے۔ مالیات جس میں مَیں بھی خاصا ماہر ہوں اگرچہ میری سلطنت کا حجم چھوٹا ہے لیکن ہم دونوں نے یہ تعلیم ایک ہی وقت ایک ہی جگہ اور ایک ہی شخص سے حاصل کی۔

آگے چل کر میں بھی ان سادی تصویروں کی پیش کش کرتا ہوں جو میرے امیر ڈیڈ نے ہمارے لیے استعمال کیں اگرچہ یہ تصویریں عام فہم ہیں مگر دو چھوٹے لڑکوں کو دولت کمانے کے لیے انہوں نے مضبوط اور گہری بنیادیں مہیا کیں۔

پہلا اصول:

تمہیں ایک اثاثے یا جائیداد اور ایک ذمہ داری یا بوجھ کے درمیان فرق معلوم

ہونا چاہیے۔ اگر امیر بننا ہے تو تمہیں صرف اس فرق کا ادراک ہونا چاہیے۔ یہ پہلا اصول ہے اور صرف یہی ہے۔ ہوسکتا ہے کہ بظاہر یہ مضحکہ خیز حد تک سادہ دکھائی دے مگر بہت سے لوگوں کو علم نہیں کہ یہ اصول کتنا اہم ہے۔ اکثر لوگ مالیاتی کشمکش میں فقط اس لیے مبتلا رہتے ہیں کہ انہیں ان دونوں کے درمیان فرق کی شناخت نہیں ہوتی۔

امیر لوگ جائیدادیں حاصل کرتے ہیں۔ غریب اور متوسط طبقہ کے لوگ بوجھ (Liability) میں یہ سمجھ کر اضافہ کرتے ہیں کہ وہ اثاثے بنا رہے ہیں۔

جب امیر ڈیڈ نے مجھے اور مائیک کو اس بارے میں سمجھایا۔ ہم نے خیال کیا کہ وہ ہمارے ساتھ مذاق کر رہا تھا ادھر ہم تھے تقریباً نوعمر جو امیر بننے کا راز جاننا چاہتے تھے اور ادھر وہ ہمیں یہ جواب دے رہا تھا۔ یہ اتنا سادہ اور عام فہم تھا کہ مدتوں ہم نے اس پر غور نہ کیا۔

''اثاثہ (Asset) کیا ہوتا ہے؟ مائیک نے پوچھا۔''

''ابھی اس کی فکر نہ کرو۔'' اس نے کہا'' ابھی اس خیال کو ذہن میں جگہ بنانے دو۔ یہ بالکل سادہ ہے تمہاری زندگی میں تمہارا کوئی منصوبہ ہوگا اور مالی لحاظ سے تم اچھے رہو گے۔ یہ ایک سادہ خیال ہے اسی لیے زیادہ تر اس پر توجہ نہیں جاتی۔''

''آپ کا مطلب یہ ہے کہ ہمیں صرف Asset کے بارے میں جاننے کی ضرورت ہے اور اسے حاصل کر کے ہم امیر بن جائیں گے؟'' میں نے پوچھا۔

امیر ڈیڈ نے اثبات میں سر ہلایا۔''یہ اتنا ہی سادہ ہے۔''

''اگر یہ اتنا آسان ہے تو پھر ہر شخص امیر کیوں نہیں؟'' میں نے پوچھا۔

امیر ڈیڈ مسکرایا'' کیونکہ لوگوں کو اثاثے اور ذمہ داری کے درمیان فرق معلوم نہیں۔''

مجھے یاد ہے کہ میں نے پوچھا'' اگر یہ اتنا سادہ ہے تو پھر بڑے اتنے احمق کیوں ہیں، وہ اس کے بارے میں جاننا کیوں نہیں چاہتے؟''

ہمارے امیر ڈیڈ نے چند منٹوں میں ہم پر اثاثوں اور ذمہ داریوں کے درمیان فرق کو واضح کر دیا۔ بطور ایک جوان آدمی کے دوسرے ہم عمروں کے سامنے اس کی وضاحت کرنے میں مجھے مشکل کا سامنا ہے کیوں؟ کیونکہ جوان آدمی زیادہ تیز ہوتے

ہیں۔ عام طور پر بڑے اس خیال کی سادگی کی وجہ سے اسے بالکل نظر انداز کر دیتے ہیں کیونکہ انہیں مختلف تعلیم دی گئی ہے۔ انہیں پیشہ ور پڑھے لکھوں نے تعلیم دی جیسے بینکرز، اکاؤنٹینٹ، پراپرٹی ڈیلرز، مالیاتی منصوبہ ساز وغیرہ وغیرہ۔

مشکل تب ہوتی ہے جب ہم پڑھے لکھے لوگوں کو وہ سب کچھ بھلانے کا کہتے ہیں جو انہوں نے پڑھا ہے یا چاہتے ہیں کہ وہ دوبارہ بچے بن جائیں۔ ایک ذہین جوان آدمی عام طور پر سادہ اور عام فہم معاملات پر زیادہ توجہ نہیں دیتا۔

دولت مند ڈیڈ نے KISS کے اصول کو اپنایا تھا یعنی ''کیپ اٹ سمپل سٹوپڈ۔'' اس نے دو لڑکوں کے لیے اسے آسان بنایا اور ان کی مالی بنیاد مستحکم ہو گئی۔

تو پھر مشکل کیسے پیدا ہوتی ہے؟ یا یہ کہ اتنی سادہ چیز کو اتنا پیچیدہ کیسے بنا دیا گیا؟ کوئی بھی شخص اثاثہ کیوں خریدے گا جو درحقیقت ایک بوجھ ہو؟ اس کا جواب بنیادی تعلیم میں مضمر ہے۔

ہم فقط ''تعلیم'' پر اپنی توجہ مرکوز رکھتے ہیں اور مالی تعلیم کو قابل اعتنا نہیں گردانتے۔ اثاثے کا کیا مطلب ہے اور مالی بوجھ کی تعریف کیا ہے؟ یہ فقط الفاظ نہیں۔ اگر آپ واقعی الجھن میں پڑنا چاہتے ہیں تو ان الفاظ یعنی Asset اور Liability کے معانی ڈکشنری میں دیکھیں۔ میں جانتا ہوں کہ ایک مستند اور تجربہ کار حساب دان کو ان کا مفہوم سمجھ میں آ جائے گا مگر ایک عام انسان کے پلے کچھ بھی نہ پڑے گا مگر عام طور پر جب ہم بڑے ہو جاتے ہیں تو کسی بارے میں بھی لاعلمی کے اعتراف کو کسر شان خیال کرتے ہیں۔

جب ہم لڑکے تھے تو امیر ڈیڈ نے ہم سے کہا ''اثاثے کی تعریف لفظوں میں نہیں ہندسوں میں ہوتی ہے اور اگر تم ہندسوں کو پڑھنے کے علم سے لابلد ہو تو تمہیں اثاثے اور ایک کھڈے کے درمیان کوئی فرق دکھائی نہ دے گا۔''

حساب کتاب کے بارے میں امیر ڈیڈ کا کہنا تھا ''ہندسے بے معنی ہیں جب تک تمہیں اہلیت نہ ہو کہ ہندسے تمہیں کیا بتلا رہے ہیں یعنی ہندسہ شناسی کا فن اہم ہے۔ ہندسے جو حکایت بیان کر رہے ہیں اس سے شناسائی زیادہ ضروری ہے۔''

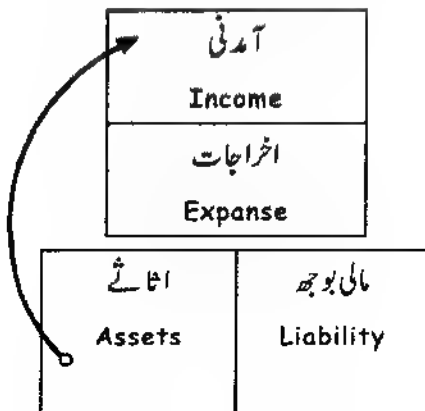
بہت سے لوگ پڑھتے ہیں مگر انہیں یہ معلوم نہیں ہوتا کہ وہ کیا پڑھ رہے ہیں۔ پڑھنے کے ساتھ ساتھ سمجھنے کو ریڈنگ کمپری ہنشن Reading Comperehension

کہتے ہیں اور پڑھنے کے ساتھ جاننے کی استعداد کا معیار سب میں الگ ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر حال ہی میں میں نے نیا VCR خریدا۔ اس کے ساتھ ایک کتابچہ تھا جس میں اس کو چلانے کی ترکیب بتلائی گئی تھی۔ میں صرف یہ چاہتا تھا کہ اپنی مرضی کے پروگرام ریکارڈ کروں جو جمعہ کی رات TV سے نشر ہوتے تھے۔ میں نے کتابچہ کو پڑھنے کی انتہائی کوشش کی۔ میرا سر گھوم گیا مگر کچھ سمجھ نہ آیا۔ میری نظر میں VCR کو کتابچے کی مدد سے پروگرام کرنا یا قابل عمل بنانا مشکل ترین کام تھا۔ میں لفظ بخوبی پڑھ سکتا تھا مگر ان الفاظ کے معنی میری سمجھ بوجھ سے ماوراء تھے۔ جہاں تک ان الفاظ کو پڑھنے کا سوال تھا تو اس میں میرا A گریڈ تھا مگر ان کو سمجھنے میں میرا گریڈ F تھا اور عام طور پر مالی معاملات میں لوگ اسی طرح ہوتے ہیں۔

اگر تم دولت کمانا چاہتے ہو تو اعداد کو پڑھنا اور ان کو سمجھنا سیکھو۔ میں نے ایک دفعہ نہیں ہزار مرتبہ اپنے ڈیڈ کو یہ بات دہراتے سنا اور وہ یہ بھی کہا کرتا ''امیر لوگ اثاثے بناتے ہیں غریب اور متوسط طبقہ کے لوگ مالی بوجھ میں اضافہ کرتے ہیں۔''

میں آپ کو اثاثے اور بوجھ کے درمیان جو فرق ہے اس کے بارے میں بتاتا ہوں۔ بہت سے اکاؤنٹینٹ اور اقتصادی ماہر میری وضاحت سے متفق نہ ہوں گے مگر یہی سیدھی سادی لکیریں تھیں جنہوں نے دو چھوٹے لڑکوں کو مضبوط مالی بنیاد فراہم کی چونکہ ان دنوں ہم چھوٹے تھے چنانچہ ہمیں سمجھانے کیلئے امیر ڈیڈ نے ہر چیز کو سادہ اور عام فہم بنایا اس نے زیادہ تر تصویروں اور خاکوں سے کام لیا بہت کم الفاظ بولے اور ہندسوں کا ذکر تک نہ کیا۔

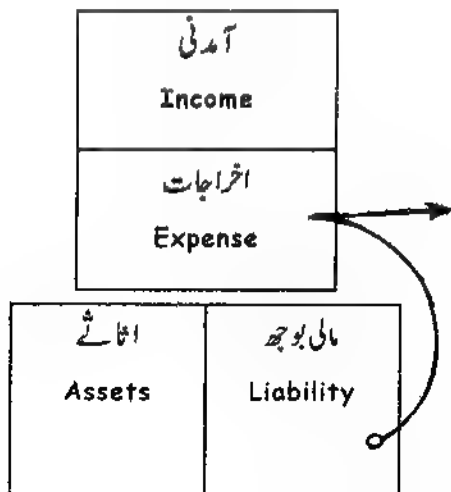
اثاثوں کی نقدی کی ترسیل کا نمونہ

آمدنی Income	
اخراجات Expanse	
اثاثے Assets	مالی بوجھ Liability

پیچھے دی گئی شکل مالی سٹیٹمنٹ ہے۔ عام طور پر اسے نفع اور نقصان کی رپورٹ کہا جاتا ہے۔ یہ ہماری آمدنی اور اخراجات کا تخمینہ واضح کرتی ہے اسے اس لیے بھی یہ نام دیا گیا ہے کہ یہ ہمارے اثاثوں اور ذمہ داریوں کا میزان کرتی ہے۔ بہت سے لوگ جو مالی معاملات میں نوآموز ہوتے ہیں انہیں انکم سٹیٹمنٹ اور بیلنس شیٹ کے درمیان جو تعلق ہے اس کے بارے میں بالکل علم نہیں ہوتا۔ اسے سمجھنا انتہائی ضروری ہے۔

مالی کشمکش کی بنیادی وجہ اثاثے اور مالی بوجھ کے مابین فرق سے لاعلمی ہے۔ الجھن کی وجہ دونوں الفاظ کی تعریف یا وضاحت کے باعث ہے۔ اگر تمہیں ذہنی پریشانی کا مزہ چکھنا ہے تو دونوں الفاظ کے معنی ڈکشنری میں دیکھو۔

تجربہ کار اکاؤنٹینٹ تو شاید اس فرق کو جان لیں مگر ایک عام انسان کے لیے یہ فرق ایسے ہی ہے۔ جیسے چینی زبان سمجھنا۔ ڈکشنری میں تم ان الفاظ کے مفہوم کو دیکھتے ہو مگر پلے کچھ نہیں پڑتا۔

چنانچہ جیسا کہ میں نے پہلے بتایا میرا امیر ڈیڈ کہا کرتا ''اثاثے تمہاری جیبیں بھرتے ہیں۔'' یہ سیدھی سادی مستعمل اور عمدہ وضاحت تھی اور دو چھوٹے لڑکوں کو اسے سمجھنے میں دشواری نہ ہوئی۔

مالی بوجھ کی نقدی کی ترسیل کا نمونہ

جب کہ ہم نے ان اثاثوں اور مالی بوجھ کے درمیان فرق کو اشکال کی مدد سے واضح کر دیا ہے تو اب اگر میں ان کی وضاحت الفاظ میں کروں تو شاید سمجھ میں آ جائے۔

اثاثہ ایک ایسی چیز ہے جس سے میری جیب میں پیسہ آتا ہے۔

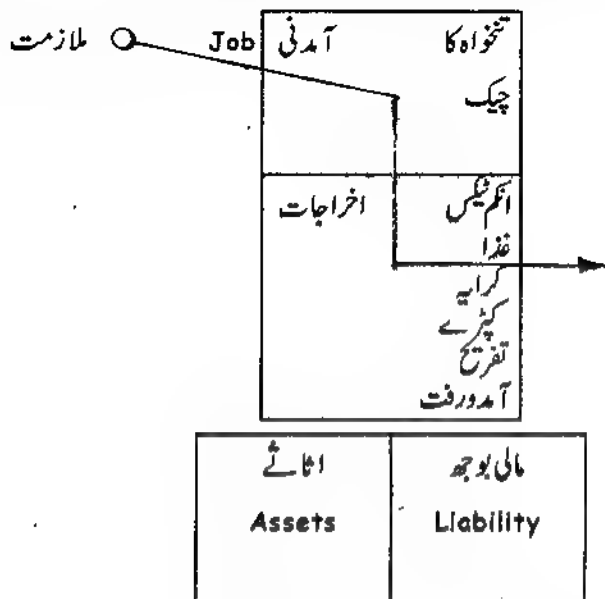
مالی بوجھ اس کے برعکس جیب کو ہلکا کرتا ہے۔

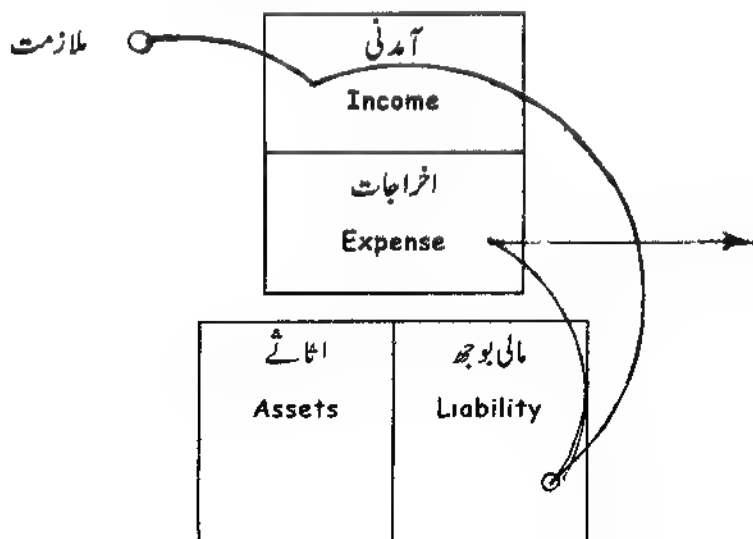
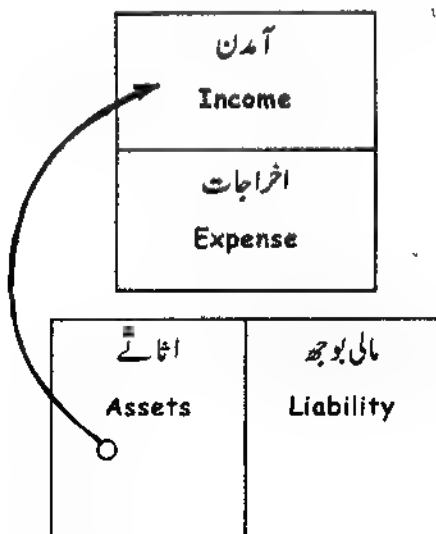
اگر تمہیں امیر ہونا ہے تو تمہیں بس اتنا جاننے کی حاجت ہے بس زندگی بھر اثاثے خریدتے رہو۔ اگر تم غریب رہنا چاہتے ہو یا متوسط طبقے میں رہنا ہے تو پھر تمام زندگی مالی بوجھ خریدتے رہو۔ حقیقی دنیا میں مالی کشمکش کی بڑی وجوہات اس فرق کو نہ جاننے کی بدولت ظہور پذیر ہوتی ہیں۔

لفظوں اور عددوں سے عدم واقفیت مالی پریشانیوں کی بنیاد ہے۔ اگر لوگوں کو مالی پریشانی ہے تو لازماً اس کی وجہ یہی ہے کہ الفاظ اور اعداد کے مطالب سے انہیں آگاہی نہیں کوئی نہ کوئی خامی ضرور ہے۔ امیر اس لیے امیر ہیں کہ انہیں ان علاقوں کے بارے میں ان لوگوں کی نسبت زیادہ بہتر طریقے پر معلوم ہے جو مالی مشکلات میں گرفتار ہیں چنانچہ اگر آپ لوگ امیر بننا چاہتے ہیں اور امیر رہنا چاہتے ہیں تو مالیاتی سوجھ بوجھ تمہارے لیے اشد ضروری ہے اور تمہیں الفاظ اور اعداد کا فرق واضح ہونا چاہیے۔

اشکال میں تیر کے نشان سرمایہ کی ترسیل کی نشاندہی کرتے ہیں۔ خالی اعداد کافی نہیں۔ جس طرح فقط الفاظ بھی بے معنی ہوتے ہیں۔ اصل اہمیت تو کہانی کی ہے۔ مالیاتی زبان میں اعداد کے بارے میں جاننا کہانی کے پلاٹ کو جاننے کے مترادف ہے اور کہانی یہ ہے کہ سرمایہ کہاں حرکت پذیر ہے۔ زیادہ خاندانوں میں سے 80 فیصد میں اقتصادی کہانی تقریباً یہی ہوتی ہے کہ وہ زندگی بھر سخت محنت کرتے ہیں تاکہ ترقی کریں۔ وہ پیسہ ضرور بناتے ہیں مگر اثاثے بنانے کے بجائے مالی بوجھ بڑھاتے ہیں اس لیے ان کی پوری زندگی تنگ ودو میں گزرتی ہے۔

مثال کے طور پر نیچے کی شکل میں ایک غریب آدمی یا وہ نوجوان جو ابھی گھر میں بیٹھا ہے اس کی زندگی کی آمدنی کی ترسیل کا خاکہ دیا گیا ہے۔

اثاثوں کی نقدی کی ترسیل کا نمونہ

نیچے دیا ہوا خاکہ متوسط طبقے سے تعلق رکھنے والے اصحاب کا ہے۔

اثاثوں کی نقدی کی ترسیل کا نمونہ

ایک امیر آدمی کی آمدنی کی تقسیم کچھ ایسے ہے۔

منافع	آمدن
سود	
کرایہ سے آمدنی	
معاوضہ	(Royalty)
اخراجات Expense	

مالی بوجھ	اثاثہ
	سٹاک میں حصہ جات بونڈز پرونوٹ جائیداد زمین وغیرہ

یہ تمام اشکال بے شک ضرورت سے زیادہ ہی سادی ہیں۔ ہر ایک کے اخراجات ہوتے ہیں اسے خوراک مکان اورلباس کی ضرورت ہوتی ہے۔

مگران اشکال کے ذریعے اس چیز کوواضح کیا گیا ہے کہ ایک غریب متوسط طبقہ کے فرداورامیر آدمی کی آمدنی اوراخراجات کا نقشہ کیا ہےاورکس طرح وہ کماتے اور کیسے خرچ کرتے ہیں۔

روپیہ کی آمدورفت اصل کہانی بیان کرتی ہے۔ یہ کہانی اس طریق کار کی ہے جس کو بروئے کار لاکرایک شخص اپنی دولت اور مالی معاملات سے عہدہ برآ ہوتا ہےاور جب پیسہ ان کے ہاتھ میں آتا ہےتووہ اسے کس طرح ہینڈل کرتے ہیں۔

میں نے امریکہ کے امیر ترین آدمیوں کی داستان اس لیے بیان کی تاکہ آپ لوگوں پرواضح کرسکوں کہ اکثر لوگوں کے خیالات میں اس بارے میں جواشتباہ ہے اسے واضح کروں اوراشتباہ یہ ہے کہ پیسہ ہر درد کی دوا ہے۔اسی لیے یہ فقرہ سن کر میرے رونگٹے کھڑے ہوجاتے ہیں جب لوگ مجھ سے تقاضا کرتے ہیں کہ جلد امیر ہونے کا انہیں کوئی

طریقہ بتا دوں۔ یا انہیں کہاں سے ابتدا کرنی ہے؟ میں عموماً یہ بات سنتا ہوں ''میرے سر پر قرض کا بوجھ ہے اور مجھے جلد پیسہ بنانا ہے۔''

مگر زیادہ پیسہ بھی عموماً مسائل کو حل نہیں کرتا۔ حقیقت تو یہ ہے کہ اس سے مشکلات میں اضافہ ہوتا ہے۔ عام طور پر دولت ہماری المناک انسانی کمزوریوں کو اور واضح کرتی ہے اور بہت سے ایسے پہلو جو عام طور پر ہم سے پنہاں ہوتے ہیں پوری شدت سے ہم پر عیاں ہوتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ بسا اوقات جب اچانک کوئی شخص ڈھیر ساری دولت حاصل کرتا ہے مثلاً ترکہ یا وراثت یا ترقی یا لاٹری میں جیت تو جلد یا بدیر وہ وہی آنے والی جگہ پر آ جاتا ہے یا اس کی حالت پہلے سے بھی ابتر ہو جاتی ہے۔ پیسہ آپ کے ذہن میں موجود کیش فلو یا پیسے کو ٹھکانے لگانے کے طریق کار میں تیزی برپا کر دیتا ہے۔ اگر تمہارا ارادہ سارا پیسہ خرچ کرنے کا ہے تو زیادہ احتمال ہے کہ اخراجات میں اضافہ کر کے آپ زائد آمدنی اس میں لگا دیں۔ پس مشہور کہانی'' کہ ایک احمق اور دولت دونوں ساتھ ساتھ نہیں چل سکتے اور جلد ہی ان کے راستے جدا ہو جاتے ہیں۔''

میں نے متعدد بار کہا ہے کہ سکول میں جا کر ہم اپنی پیشہ ورانہ قابلیت اور عملی استعداد میں اضافہ کرتے ہیں۔ دونوں ہی اپنی جگہ اہم ہیں۔ ہم اپنی پیشہ ورانہ قابلیت کے بل بوتے پر دولت پیدا کرتے ہیں۔ 1960ء میں یہ حالت تھی کہ اگر پڑھائی کے دوران کسی طالب علم کا تعلیمی ریکارڈ غیر معمولی ہوتا تو اسی وقت فرض کر لیا جاتا کہ بڑا ہو کر وہ ڈاکٹر بنے گا۔ کوئی بھی شخص اس طالب علم سے یہ پوچھنے کی زحمت گوارا نہ کرتا کہ آیا اسے خود بھی ڈاکٹر بننے کا شوق تھا۔ اسے فرض کر لیا جاتا کہ وہ ضرور ڈاکٹر بن کر خوب دولت کمائے گا۔

مگر آج کے ڈاکٹر کو جس طرح کی مالی مشکلات کا سامنا ہے وہ اتنی حوصلہ شکن ہیں کہ میں اپنے بدترین دشمنوں کے لیے بھی یہ توقع نہ کروں گا کہ انہیں ایسے حالات کا سامنا ہو۔ کاروبار انشورنس کمپنیوں کے ہاتھ میں آنے کے بعد انہیں ہیلتھ کیئر کے جھنجھٹ حکومتی مداخلت اور علاج میں مجرمانہ غفلت کی وجہ سے سینکڑوں مقدمات کا سامنا ہے۔ آج کل بچے باسکٹ بال کے کھلاڑی بننا چاہتے ہیں۔ ٹائیگر وڈ کی طرف گولفر بننا چاہتے ہیں۔ کمپیوٹر میں مہارت حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ فلم ایکٹر بننے کے شائق ہیں۔ سنگر بننے کا انہیں

جنون ہے۔ بیوٹی کونٹسٹ یا مقابلہ حسن میں حصہ لینا چاہتے ہیں یا وال سٹریٹ کے تاجر بنتے ہیں کیونکہ وہاں انہیں شہرت ملتی ہے دولت بھی اور عزت بھی۔ یہی وجہ ہے کہ آج کل کے بچوں کو سکولوں میں پڑھائی کی طرف راغب کرنا مشکل ہو گیا ہے کیونکہ آج کل کے نوجوانوں کو اندازہ ہو گیا ہے کہ تعلیمی استعداد اب ترقی کا زینہ نہیں بلکہ عامیانہ زندگی کی طرف جانے کا ایک دھندلا کا راستہ ہے۔

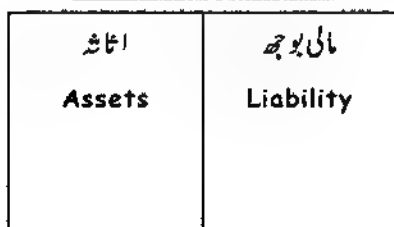
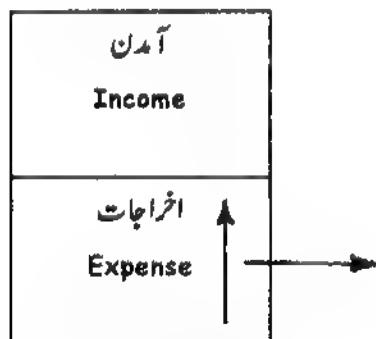
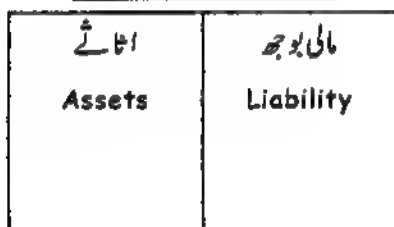
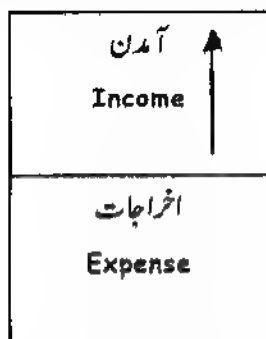
چونکہ بچے بغیر مالیاتی تربیت کے عملی زندگی میں داخل ہوتے ہیں تو شروع میں تو انہیں مالی کامیابیاں نصیب ہوتی ہیں مگر بعد ازاں اقتصادی دلدل میں پھنس کر رہ جاتے ہیں۔ وہ زیادہ سے زیادہ محنت کرتے ہیں مگر آگے بڑھنے سے قاصر رہتے ہیں۔ چھٹکارے کی کوئی صورت دکھائی نہیں دیتی اور ان کی تعلیم میں جو کمی رہ گئی تھی اب وہ اپنا رنگ دکھاتی ہے۔ یعنی پیسے کو کیسے خرچ کرنا ہے اور جب پیسہ ہاتھ میں آئے تو کیا وطیرہ اپنانا ہے۔ اسے کہتے ہیں "مالیاتی رجحان" یعنی پیسہ ہاتھ میں آنے کے بعد اسے خرچ کیسے کرنا ہے اور لوگوں کی چھینا جھپٹی سے خود کو کیسے محفوظ کرنا ہے۔ اسے کس طرح لمبے عرصے تک اپنے تصرف میں رکھنا ہے اور کیسے اسے اپنے مفاد میں زیادہ سے زیادہ بروئے کار لانا ہے۔

بہت سارے لوگوں کو یہ بات سمجھ میں نہیں آتی کہ پیسے کے لیے کیوں اتنی سخت محنت کرنی پڑتی ہے کیونکہ انہیں "نقدی کی ترسیل" یا کیش فلو کے بارے میں علم نہیں ہوتا۔ کوئی بھی شخص تعلیمی لحاظ سے اور پیشہ ورانہ طور پر بہت لائق فائق ہو سکتا ہے مگر اگر اسے مالی جوڑ توڑ کا علم نہیں تو سب بے کار ہے۔ انہیں عام طور پر ضرورت سے زیادہ محنت کرنی پڑتی ہے کیونکہ محنت کے بارے میں تو انہیں علم ضرور تھا مگر یہ نہیں جانتے تھے کہ پیسے کو اپنے استعمال میں کیسے لائیں۔

کہانی اس حقیقت کی جب مالیاتی خواب کی تلاش مالیاتی بدخوابی میں بدل جاتی ہے:

محنتی لوگوں کی طرز زندگی کا خاکہ یکساں ہوتا ہے۔ حالیہ شادی، خوش باش اعلیٰ تعلیم یافتہ جوڑا ایک ہی جگہ بود و باش اختیار کرتے ہیں ایک چھوٹے سے تنگ کرایہ کے فلیٹ میں۔ فوری طور پر انہیں احساس ہوتا ہے کہ اکٹھے رہ کر وہ بچت کر رہے ہیں۔

مشکل یہ ہے کہ فلیٹ چھوٹا ہے وہ خواب دیکھتے ہیں کہ بچت میں بڑھاوا کر کے ایک کشادہ ذاتی گھر خرید لیں جہاں ان کے بچے بہتر زندگی گزار سکیں۔ ان کی آمدنی بھی

دگنی ہوتی ہے اب وہ اپنے کیریئر پر توجہ کرتے ہیں۔ ان کی آمدنی میں اضافہ ہوتا ہے جوں جوں آمدن میں اضافہ ہوتا ہے، ۔۔ ان کے اخراجات میں اسی رفتار سے اضافہ ہوتا ہے۔

کسی شخص کے سب سے زیادہ اخراجات ٹیکس واجبات پر اٹھتے ہیں۔ بہت سے لوگوں کا خیال ہے کہ یہ انکم ٹیکس ہے مگر اکثر امریکنوں کے لیے سب سے بڑا ٹیکس سوشل سیکورٹی ہے۔ ایک ملازمت پیشہ شخص یہ سمجھتا ہے کہ سوشل سیکورٹی ٹیکس اور میڈی کیئر ٹیکس کی مد میں وہ اندازاً 7.5 فیصد ادا کر رہا ہے مگر در حقیقت یہ 15 فیصد ہے کیونکہ آجر کو اتنی ہی رقم سوشل سیکورٹی میں ادا کرنا ہوتی ہے اور وہ رقم ملازم کو دینے کے بجائے حکومت کے خزانے میں جمع کروا دیتا ہے۔ اس پر طرہ یہ کہ آپ کو اس رقم پر جو آپ کی تنخواہ سے کاٹ کر مالک نے سوشل سیکورٹی کی مد میں ادا کی ایک بار پھر اس پر انکم ٹیکس ادا کرنا پڑتا ہے۔ یہ وہ رقم تھی جو کبھی بھی آپ کو نہ ملی بلکہ سیدھی سوشل سیکورٹی کے بجٹ میں چلی گئی۔

پھر ان کی ذمہ داریوں میں اضافہ ہوتا ہے۔

ایسے مذکورہ نئے شادی شدہ جوڑے کی طرف ایک بار پھر رجوع کر کے واضح کیا جا سکتا ہے۔ ان کی آمدنی بڑھنے کے نتیجے میں وہ اپنی مرضی کا گھر خریدنے کے لیے نکل کھڑے ہوتے ہیں۔ جب وہ اس گھر میں رہائش اختیار کرتے ہیں تو ان پر ایک اور ٹیکس لاگو ہو جاتا ہے جسے پراپرٹی ٹیکس کہتے ہیں پھر وہ ایک نئی گاڑی خریدتے ہیں نیا فرنیچر

خریدتے ہیں اور دوسرا نیا گھریلو سامان خریدتے ہیں اور پھر اچانک وہ بیدار ہوتے ہیں اور دیکھتے ہیں کہ ان کی مالی ذمہ داریوں کا کالم رہن پر اور کریڈٹ کارڈز کے قرضوں سے اٹا پڑا ہے۔

اور اب ''ریٹ ریس'' شروع ہوتی ہے اس دوران ایک بچہ پیدا ہوتا ہے۔ وہ زیادہ محنت کرتے ہیں۔ مسائل اور زیادہ ہوجاتے ہیں اور یہ سلسلہ اسی طرح خود کو دہراتا رہتا ہے۔ جب آمدنی زیادہ ہوتی ہے تو انکم ٹیکس کی شرح بڑھتی ہے اسے ''بریکٹ کریپ'' Bracket Creep کہتے ہیں۔ ڈاک کے ذریعے ایک کریڈٹ کارڈ وارد ہوتا ہے وہ اسے استعمال کرلیتے ہیں۔ خرچا کارڈ سے تجاوز کرجاتا ہے۔ ایک قرض کمپنی فون کرکے انہیں اطلاع دیتی ہے کہ ان کے بیش قیمت اثاثے یعنی ان کے ذاتی گھر کی قیمت زیادہ ہوگئی ہے۔ کمپنی انہیں ''بل کنسولیڈیشن لون'' کی پیش کش کرتی ہے کیونکہ انہوں نے باقاعدگی سے اپنے واجبات ادا کیے تھے اور انہیں صلاح دیتے ہیں کہ ان کا بہترین لائحہ عمل یہی ہوگا کہ وہ کریڈٹ کارڈ کے اس زیادہ سود والے قرض کو ادا کردیں اور ان کے گھر پر سود کے علاوہ ٹیکس کی کٹوتی بھی ہے۔ وہ فوراً اس پیشکش کو قبول کرتے ہیں اور حاصل کردہ رقم سے کریڈٹ کارڈز کی ادائیگی کرتے ہیں۔ وہ سکھ کا سانس لیتے ہیں۔ کریڈٹ کارڈز کی ادائیگی ہوجاتی ہے اور اب انہوں نے روزانہ اخراجات کے قرض کو اپنے گھر کے رہن میں ملوث کرلیا ہے۔ اُن کی ادائیگیوں میں کمی واقع ہوتی ہے کیونکہ وہ قرض کی ادائیگی کی مدت کو 30 سال تک بڑھالیتے ہیں۔ انہوں نے اچھا کام کیا ہے۔ ہمسائے انہیں خریداری پر جانے کے لیے کہتے ہیں کیونکہ میموریل ڈے سیل شروع ہوچکی ہے۔ یہ وقت پیسہ بچانے کا ہے۔ وہ خود سے یہی کہتے ہیں ''ہم خریداری نہیں کریں گے صرف گھوم پھر کر آجائیں گے۔ بہر صورت اگر کوئی چیز انہیں پسند آئی بھی تو وہ کریڈٹ کارڈ استعمال کریں گے۔

میں ایسے شادی شدہ جوڑوں سے بار بار ملتا ہوں ان کے نام کوئی بھی ہوں ان کی تکلیف ایک جیسی ہوتی ہے۔ وہ میرے لیکچروں میں حاضری دے کر میری باتیں سننے آتے ہیں وہ مجھ سے پوچھتے ہیں'' کیا ہم زیادہ روپیہ کماسکتے ہیں؟ اخراجات میں اضافہ کرکے انہوں نے آمدنی کو بڑھانے کا سوچا ہے۔''

ابھی تک انہیں یہ پتا نہیں چلا کہ ان کی مشکلات کی اصل وجہ یہ ہے کہ انہوں نے

بغیر سوچے سمجھے اخراجات میں اضافہ کیا اور یہی برائی کی جڑ ہے۔ اس کی وجہ اقتصادی جہالت ہے اور انہیں اثاثے اور بوجھ کے درمیان فرق کا ادراک نہیں ہے۔

آمدنی زیادہ کرنے سے شاذ ہی مالی مسائل حل ہوتے ہیں۔ ذہانت سے انہیں حل کیا جاتا ہے۔ ایسے لوگوں کے بارے میں میرے ایک دوست کا کہنا ہے۔ ''اگر تم کو اندازہ ہو جائے کہ تم نے ایک گڑھا کھود لیا ہے تو اسے مزید کھودنا بند کر دو۔''

جب میں بچہ تھا تو میرا ڈیڈ عام طور پر مجھ سے کہا کرتا'' کہ جاپانیوں کو تین طاقتوں کے بارے میں آگاہی تھی۔'' تلوار کی طاقت' ہیرا اور آئینہ۔''

تلوار کی طاقت قوت کا مظہر ہے امریکہ نے فوجی طاقت بڑھانے پر اربوں ڈالر خرچ کیے ہیں اور اس وقت یہ دنیا کی سب سے بڑی عسکری قوت ہے۔''

ہیرا دولت کی طاقت کی عکاسی کرتا ہے اس کہاوت میں کچھ سچائی ہے۔ ''سنہری اصول کو یاد رکھو جس کے پاس دولت ہوتی ہے وہی قانون وضع کرتا ہے۔''

آئینہ ذاتی علم کی طاقت کا مظہر ہے۔ خود بینی اور خود شناسی جاپانی کہاوت کے مطابق ان میں سب سے زیادہ اہم تھا۔ غریب اور متوسط طبقہ کے لوگ عام طور پر پیسہ کی قوت کو خود پر طاری کر لیتے ہیں۔ صبح سویرے اٹھ کر اور سخت محنت کی وجہ سے وہ خود سے یہ سوال بھی کر نہیں پاتے کہ جو کچھ وہ کر رہے ہیں کیا اس کا کوئی سر پیر ہے۔ ہر صبح جب وہ کام پر جاتے ہیں تو وہ اپنے پاؤں میں ایک گولی رسید کرتے ہیں۔ پیسہ کی سفاک طاقت کے بارے میں زیادہ جانکاری نہ ہونے کے باعث زیادہ تر لوگ اس قوت کے تابع ہو جاتے ہیں اب یہ طاقت ان کے خلاف عمل پیرا ہوتی ہے۔ اگر انہوں نے آئینہ کی قوت کے بارے میں جانا ہوتا تو وہ خود سے سوال کرتے۔

''کیا اس تگ و دو کا کوئی سر پیر ہے؟'' بسا اوقات اپنے اندر کے شعور کو نظر انداز کرتے ہوئے وہ دوسروں کی دیکھا دیکھی کام کرتے ہیں اور اپنے اندر کی آواز کو دباتے ہوئے وہ بھیڑ چال میں شامل ہو جاتے ہیں۔ غور و خوض کے بغیر وہ اندھی تقلید کرتے ہیں۔ متعدد بار وہ بغیر سوچے سمجھے وہی چیزیں دہراتے ہیں جو اور لوگ ان کے کانوں میں ڈالتے ہیں۔ ایسے خیالات جیسے ''وسعت'' اور ''تمہارا گھر تمہاری پہچان ہے۔'' یا تمہارا اپنا گھر تمہاری سب سے بڑی سرمایہ کاری ہے۔ یا ''اگر تم زیادہ قرض لو

گے تو تمہیں ٹیکس میں چھوٹ ملے گی' یا ''مستحکم نوکر ڈھونڈو'' یا ''غلطیاں نہ کرو'' یا ''خطرہ مول نہ لو' وغیرہ وغیرہ۔

بعض لوگوں کے نزدیک مجمع کے سامنے تقریر کرنا موت کے خوف سے زیادہ ڈراؤنا ہے۔نفسیات کے ماہرین کے نزدیک عوام کے سامنے اپنے خیالات کے اظہار کا خوف معاشرے سے قطع تعلق ہونے' منفرد ہونے' نکتہ چینی' جگ ہنسائی اور تنہا رہ جانے کے خوف کی وجہ سے ہے۔صرف اس ڈر سے کہ وہ لوگوں سے انوکھے دکھائی نہ دیں۔وہ اپنے مسائل کے حل کے لیے نئی سوچ اپنانے سے کتراتے ہیں۔

اسی لیے میرے باپ نے کہا تھا کہ جاپانی لوگ آئینے کی قوت کو خاص اہمیت دیتے ہیں کیونکہ اس میں دیکھ کر ہی ہمیں سچائی دکھائی دیتی ہے اور زیادہ تر لوگ جب یہ کہتے ہیں ''خطرہ مول نہ لو'' تو اس کی وجہ ہمارے اندر کا خوف ہوتا ہے اور اس خوف کا کھیل' تعلقات' کیریئر اور پیسہ ہر جگہ سامنا ہے۔

یہی خوف ہے جس کی بدولت لوگ پرانی راہیں اپناتے ہیں اور کبھی بھی تحقیقی نظروں سے ان مروجہ طور طریقوں یا مقبول رجحانات کا موازنہ نہیں کرتے۔''تمہارا اپنا گھر سب سے بڑی سرمایہ کاری ہے۔'' ''یا ترقی کرتے کرتے تم نائب صدر بن جاؤ گے۔'' ''بچت کرو'' ''جب میری تنخواہ میں اضافہ ہوگا تو میں بڑی گاڑی اور بڑا گھر خریدوں گا۔'' ''میوچل فنڈز بچت کی اچھی شکل ہے۔'' ''ٹکل می ایلمو ڈولز'' (Tickle Me Elmo Dolls) دستیاب نہیں اور اگر میرے پاس ایک اور ہوتی تو بچے کچھے گاہک کے پاس اسے فروخت کر دیتا۔

بہت سے اقتصادی مسائل اس وقت جنم لیتے ہیں جب ہم دوسروں کی اندھا دھند تقلید کرتے ہیں۔ضروری ہے کہ کبھی کبھی ہم خود کو آئینہ میں دیکھیں اور اپنے اندر کی سچائی کو ڈھونڈ نکالیں بجائے اس کے کہ ہم ڈرتے رہیں۔

جب میری اور مائیک کی عمر 16 برس ہوئی تو سکول میں ہمیں مشکلات پیش آئیں۔ہم برے لڑکے نہ تھے مگر غیر مرئی طور پر ہم اپنے ہم جماعتوں سے الگ ہوتے گئے۔ہم مائیک کے ڈیڈ کے لیے روزانہ سکول کے وقت کے بعد اور ہر ہفتہ کام کرتے۔ہم اکثر کام کے بعد گھنٹوں مائیک کے ڈیڈ کے پاس اس کے دفتر میں بیٹھے رہتے جبکہ وہ اپنے

بینکرز' وکیلوں' حساب دانوں' سٹے بازوں' سرمایہ کاروں' منتظموں اور ملازموں سے ملاقاتیں کرتا رہتا۔ یہ وہ شخص تھا جس نے 13 سال کی عمر میں سکول کو تیاگ دیا تھا اور اب وہ رہنمائی کر رہا تھا' احکام نازل کر رہا تھا مشورے دے رہا تھا اور پڑھے لکھے لوگوں پر جرح کر رہا تھا۔ وہ دم ہلاتے ہوئے اس کی آواز پر لبیک کہتے تھے اور جب وہ ان سے ناراض ہوتا تو وہ سہم جاتے۔

یہی وہ شخص تھا جس نے فرسودہ' روایات کا غلام بننے سے انکار کر دیا تھا۔ اس نے جو کچھ کیا اپنی سوچ کے تحت کیا اور اسے ان الفاظ سے نفرت تھی ''ہمیں ایسے ہی کرنا ہے کیونکہ دوسرے بھی یہی کر رہے ہیں۔ اسے ''نہ'' سے چڑ تھی۔ اگر آپ اسے کسی کام کو کرنے پر راضی کرنا چاہتے تو صرف یہ کہنا کافی تھا ''میرا خیال نہیں کہ تم یہ کام کر سکو۔''

ہم نے اس کے دفتر میں بیٹھ کر ملاقاتوں کے دوران اتنا کچھ سیکھ لیا جو سکول کی پڑھائی سے کہیں زیادہ تھا۔ مائیک کے باپ نے سکول سے تعلیم حاصل نہ کی تھی پھر بھی وہ معاشی طور پر تعلیم یافتہ تھا اور کامیاب تھا۔ وہ بار بار ہم سے کہا کرتا ''کہ ایک ذہین آدمی اپنے سے زیادہ ذہین لوگوں کو ملازم رکھتا ہے۔'' چنانچہ مجھے اور مائیک کو گھنٹوں ذہین لوگوں کی صحبت نصیب ہوئی اور اس سے ہم نے استفادہ کیا۔''

لیکن اسی وجہ سے ہم دونوں اس مقبول عام راستے کو اختیار نہ کر پائے جو ہمارے استادوں نے ہمیں سکھایا تھا اور اس سے مشکلات پیدا ہوئیں۔ جب بھی استاد یہ کہتا ''اگر تم نے اچھے گریڈ حاصل نہ کیے تو حقیقی دنیا میں تم ناکام ہو جاؤ گے۔'' یہ سن کر مجھے اور مائیک کو تعجب ہوتا۔ جب ہمیں اصولوں کی پیروی کی تلقین کی جاتی اور رائج الوقت طریقوں پر چلنے کو کہا جاتا تو ہمیں احساس ہوتا کہ تعلیمی نظام کس طرح تخلیق اور تحقیق کی حوصلہ شکنی کرتا تھا۔ ہم کو پتا چلتا گیا کہ ہمارے امیر ڈیڈ کا کہنا بجا تھا کہ مروجہ تعلیمی نظام اچھے ملازم تو پیدا کرتا تھا اچھے مالک نہیں۔

بعض اوقات میں اور مائیک اپنے استاد سے پوچھ بیٹھتے کہ جو کچھ ہم پڑھ رہے تھے عملی طور پر اس کا کیا فائدہ تھا اور یہ کہ وہ ہمیں دولت کے بارے میں کیوں نہیں بتاتے تھے اور اس سے کیسے کام لیا جاتا تھا۔ اس سوال کو سن کر ہمیں اکثر یہ کہا جاتا کہ دولت کی کوئی وقعت نہ تھی اور اگر ہم نے تعلیمی میدان میں نمایاں کارنامے سرانجام دیئے تو دولت خود

بخود آ جائے گی۔

جوں جوں پیسے کے بارے میں ہماری معلومات میں اضافہ ہوا ہم استادوں اور ہم جماعتوں سے دور ہوتے گئے۔ میرا اعلیٰ تعلیم یافتہ باپ کبھی مجھ پر تعلیم میں اچھے گریڈ لینے پر زور نہ ڈالتا۔ اکثر اوقات میں اس پر حیران ہوتا مگر پیسے کے بارے میں اکثر بحث چھڑ جاتی۔ 16 سال کی عمر تک مجھے اپنے والدین کے مقابلے میں معاملات کا علم زیادہ تھا۔ میں بک کیپنگ جانتا تھا۔ ٹیکس اکاؤنٹینٹس کی باتیں سنتا اور کارپوریٹ اٹارنیز' بینکرز' سٹیٹ بروکرز اور سرمایہ کاروں سے میرا اکثر واسطہ پڑتا۔

ایک دن میرا ڈیڈ مجھے بتلا رہا تھا کہ ہمارا گھر ہمارا سب سے بڑا اثاثہ کیوں تھا اور جب میں نے اسے بتلانا چاہا کہ ہمارا گھر ہمارا سب سے بڑا اثاثہ کیوں نہیں تھا تو جھگڑا شروع ہو گیا۔

آگے آنے والے ڈائیگرام میں' مَیں نے اپنے امیر ڈیڈ اور حقیقی والد کے اپنے گھر کے بارے میں خیالات کے تضاد کو واضح کرنے کی کوشش کی ہے۔

ایک باپ کا خیال تھا کہ اپنا گھر اثاثہ تھا۔ دوسرا اسے مالی بوجھ خیال کرتا۔

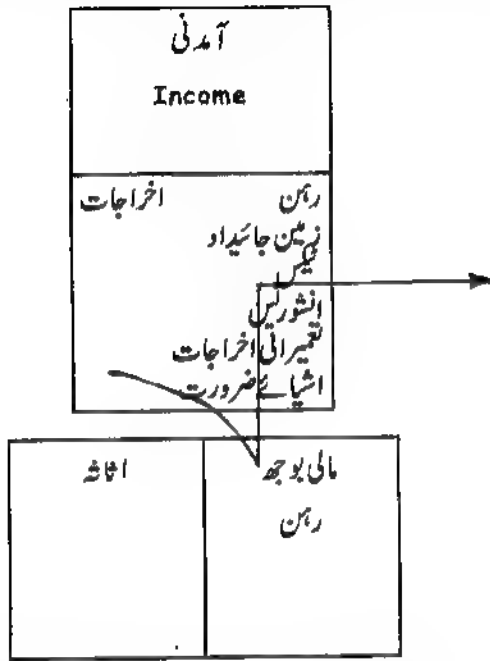
امیر ڈیڈی

اقتصادی بوجھ	اثاثہ
اپنا گھر	

غریب ڈیڈی

اقتصادی بوجھ	اثاثہ
	اپنا گھر

مجھے اچھی طرح یاد ہے کہ اس شکل کی مدد سے اپنے ڈیڈ کی آمدن کے جمع خرچ کے حساب کو واضح کیا اور اسے بتایا کہ سرمایہ کیسے ہاتھوں سے نکلتا ہے۔ میں نے اسے یہ

بھی سمجھایا کہ اپنے مکان کی بدولت کون سے اخراجات لاگو ہوتے ہیں۔ اگر گھر بڑا ہوگا تو خرچ بڑھے گا اور اخراجات کی مد میں سرمایہ دن بدن ہاتھوں سے نکلتا جائے گا۔

آج بھی میرے اس عقیدے کو چیلنج کا سامنا ہے کہ مکان اثاثہ نہیں مالی بوجھ ہے اور میں یہ بھی جانتا ہوں کہ تقریباً لوگوں کی نظر میں ان کا اپنا مکان ایک خواب کی تعبیر اور ان کا بہترین اثاثہ ہے اور نہ ہونے کی نسبت اپنا گھر ہونا بہتر ہے۔ میں اس مقبول نظریہ کا صرف ایک متبادل پیش کر رہا ہوں۔ اگر مجھے اور میری بیوی کو بڑا گھر خریدنا ہو جو زیادہ شاندار ہو اس خیال کے تحت کہ یہ ایک اثاثہ ہوگا تو یہ غلط ہے۔ یہ اثاثہ نہیں ہوگا بلکہ ایک مالی ذمہ داری ہوگا کیونکہ اسے خریدنے کے لیے پیسہ ہماری جیب سے جائے گا۔

میں یہ دلیل پیش کرتا ہوں اور مجھے توقع نہیں کہ زیادہ تر لوگ میرے اس خیال سے اتفاق کریں کیونکہ ایک بڑا اور خوبصورت گھر بہرحال جذباتی ضرورت ہے۔ مگر جب پیسے کا معاملہ ہو تو جذبات کی بلندی مالیاتی ذہانت کو پست کر دیتی ہے۔ میرا ذاتی تجربہ ہے کہ پیسہ ہر صورت ہر فیصلے کو آخر کار جذباتی رنگ دے دیتا ہے۔

1- جب گھروں کا معاملہ ہو تو میں اس بات کی وضاحت کر دوں کہ اکثر لوگ زندگی بھر اس مکان کی قسطیں ادا کرتے ہیں جو ان کا اپنا نہیں ہوتا۔ دوسرے معنوں میں زیادہ تر لوگ چند سالوں بعد ایک نیا مکان خرید لیتے ہیں اور ہر دفعہ ایک 30 سالہ قرض لیتے ہیں تا کہ پچھلا قرض چکا سکیں۔

2- اگر چہ رہن کے پیسے پر ٹیکس نہیں لگتا مگر اضافی اخراجات پر تو ٹیکس عائد ہوتا ہے جو انہیں اپنی معینہ آمدنی میں سے ادا کرنا پڑتا ہے یہاں تک کہ اگر اس رہن کی ادائیگی سے چھٹکارا بھی پالیں تب بھی باقی کے اخراجات تو اپنی جگہ موجود رہیں گے۔

3- پراپرٹی ٹیکس میری بیوی کے والدین حیران رہ گئے جب انہیں پتا چلا کہ ان کی پراپرٹی ٹیکس کی شرح۔ 1000 ڈالر ماہانہ سے تجاوز کر گئی ہے اور یہ ان کی ریٹائرمنٹ کے بعد ہوا۔ اس سے ان کی پنشن پر دباؤ آیا اور انہیں یہ مکان چھوڑنا پڑا۔

4- گھروں کی قیمت ہمیشہ ہی زیادہ نہیں ہوتی۔ مجھے آج بھی چند دوستوں کے بارے میں علم ہے جن کے مکان ایک ملین ڈالر کی مالیت کے ہیں ہاں مگر مارکیٹ میں وہ 700,000 ڈالرز سے زیادہ کے نہیں۔

5- زیادہ تر نقصانات موقع سے فائدہ نہ اٹھانے کے سبب ہوتے ہیں۔ اگر تمہارا پیسہ مکان کی خریداری پر خرچ ہو چکا ہے تو تمہیں زیادہ محنت کرنی پڑے گی کیونکہ اخراجات کے کالم سے پیسہ روز بروز کم ہو رہا ہے اور اثاثے کے کالم میں کوئی زیادتی نہیں ہوتی اور یہ ایک مڈل کلاس خاندان کی مثالی کیش فلو یا آمدنی کی ترسیل ہے۔ اگر ایک نوجوان جوڑا شروع ہی میں اپنے اثاثے کے کالم میں زیادہ رقم ڈالے گا تو ان کے آخری سال نسبتاً بہتر ہوں گے خاص طور پر جب وہ بچوں کو کالج بھیجیں گے۔ ان کے اثاثے کے کالم بھرے ہوئے ہوں گے اور اضافی اخراجات سے وہ بخوبی نپٹ لیں گے۔ اکثر اوقات گھروں کو قرض لینے کے لیے

استعمال کیا جاتا ہے تاکہ بڑھتے ہوئے اخراجات پر قابو پایا جاسکے۔

مختصر یہ ہے کہ ابتدا ہی میں ایک ایسا مکان خریدنے کا فیصلہ جو بہت قیمتی ہو اور مقصد اس کا سرمایہ کاری ہو، خریدار پر تین درج ذیل طریقوں سے اثر انداز ہوتا ہے۔

1- وقت کا زیاں جبکہ اسی دوران دوسرے اثاثے قیمتوں میں بڑھ جاتے۔

2- اضافی سرمائے کی بندش جسے گھر کی دیکھ بھال پر استعمال کرنے کے بجائے کسی اور جگہ لگایا جاسکتا۔

3- تعلیم کا زیاں۔ عام طور پر لوگ گھر کو بچت اور ریٹائرمنٹ کے منصوبے میں شامل کرتے ہیں کیونکہ وہ اسے اثاثے کے کالم میں درج کرتے ہیں۔ اب ان کے پاس سرمایہ کاری کے لیے پیسہ نہیں ہوتا تو وہ اس جھنجھٹ میں پڑتے ہی نہیں۔ اس طرح ان کا سرمایہ کاری کا تجربہ گھٹ جاتا ہے۔ بہت سے جیسا کہ سرمایہ کاری کی دنیا انہیں نام دیتی ہے۔ ''پوش سرمایہ کار'' بن جاتے ہیں اور بہترین سرمایہ کاریاں پہلے انہی کے حصے میں آتی ہیں جو انہیں خرید کر دوسروں کو بیچ دیتے ہیں اور اس طرح خطرہ مول نہیں لیتے۔

میں یہ نہیں کہتا کہ گھر مت خریدو۔ میں یہ کہہ رہا ہوں کہ جب مجھے بڑے گھر کی ضرورت ہو تو اسے خریدنے سے پہلے میں اس اضافی پیسے سے اثاثے خریدوں اور انہیں بیچ کر بڑا گھر لوں۔

میرے حقیقی ڈیڈ کی ذاتی مالیاتی رپورٹ ''ریٹ ریس'' میں شامل کسی بھی شخص کی بہترین مثال ہے۔ اس کے اخراجات آمدنی سے ہمیشہ دو ہاتھ آگے ہوتے ہیں اور وہ اثاثے خریدنے کی سکت نہیں رکھتا اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ اس کا مالی بوجھ اس کی آمدنی سے بڑھ جاتا ہے۔ مندرجہ ذیل شکل اس کی بہترین عکاسی کرتی ہے۔

میرے امیر باپ کی ذاتی مالیاتی رپورٹ اس کے برعکس اس بات کی عکاسی کرتی ہے تو اس نے تمام زندگی اثاثوں کو بڑھایا اور مالی بوجھ کو کم کیا۔

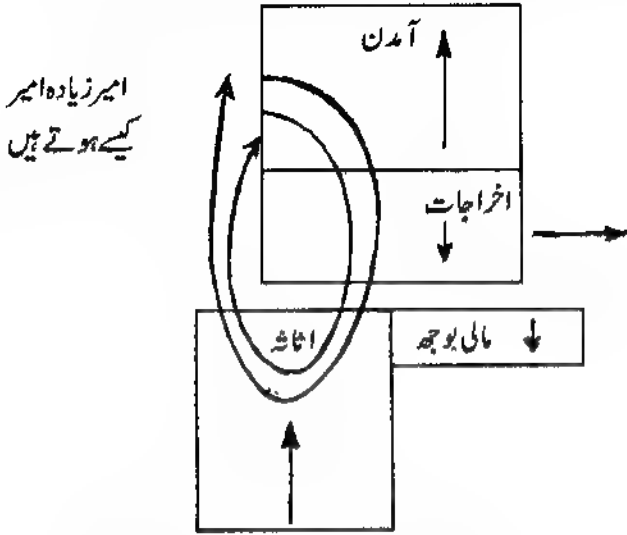
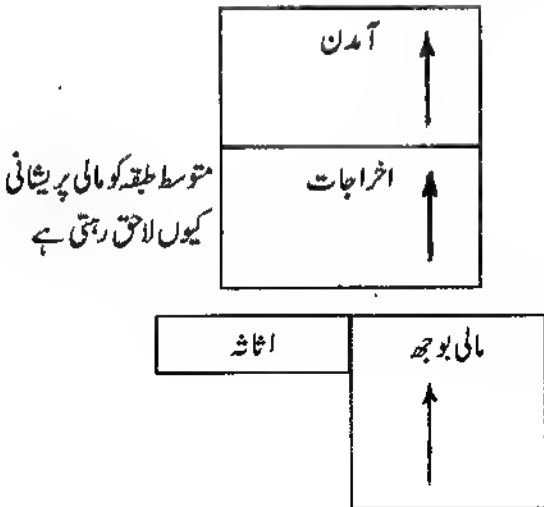
آمدن

امیر ڈیڈ کی مالیاتی رپورٹ

اخراجات

اثاثہ

بوجھ

اس رپورٹ کو دیکھ کر بخوبی اندازہ ہوتا ہے کہ امیر اور امیر تر کیسے ہوتے ہیں۔ اثاثہ کا کالم ضرورت سے زیادہ روپیہ پیدا کرتا ہے۔ جس سے اخراجات احسن طریقے سے پورے ہوتے ہیں اور جو بچتا ہے اسے ایک بار پھر اثاثوں میں لگا دیا جاتا ہے۔ اثاثے کا کالم بڑھتا جاتا ہے اور اس کے ساتھ ساتھ آمدنی میں بھی اضافہ ہوتا ہے۔

مڈل کلاس خاص طور پر ہر وقت مالی مشکلات میں گھری رہتی ہے۔ان کی آمدنی کا بڑا ذریعہ تنخواہ یا مزدوری ہے اور جوں جوں مزدوری بڑھتی ہے ان کے ٹیکسوں میں اضافہ ہوتا ہے۔ان کے اخراجات میں بھی اضافہ ہوتا ہے چنانچہ بڑھتی ہوئی آمدنی کے متوازی بڑھتا ہوا خرچ انہیں ریٹ ریس میں شامل کر دیتا ہے۔وہ اپنے گھر کو اپنی بنیادی سرمایہ کاری کہتے ہیں۔ بجائے اس کے کہ وہ اس پیسے کو آمدنی پیدا کرنے والے اثاثوں میں لگاتے۔

اپنے گھر کو سرمایہ قرار دینے کا تصور یا یہ سوچ کہ تنخواہ میں اضافے کی صورت تم ایک بڑا گھر خرید سکتے ہو یا اپنے اخراجات میں اضافہ کر سکتے ہو۔ قرضہ داروں کی تعداد میں بڑھاوے کی بنیاد ہے۔ اخراجات میں اضافے کی بدولت خاندان قرضے کی لعنت میں جکڑا جاتا ہے اور اس کی مالیاتی بے یقینی اور بڑھتی ہے۔ باوجودیکہ ان کی تنخواہوں میں اضافہ ہوا ہو اور باقاعدگی سے ترقی کی راہ پر گامزن ہوں کمزور مالیاتی تعلیم کی وجہ سے یہ ایک پُر خطر رہن سہن ہے۔

1990ء میں بے روزگاروں کی تعداد میں اضافہ ہوا۔ کاروبار سمٹ گئے اور اچانک اب کمپنیوں کے پنشن کی ادائیگی کے طریقے کو بدل کر 401-K منصوبہ لاگو کیا گیا ہے۔ سوشل سیکورٹی بھی مشکل سے دوچار ہے اور ریٹائرمنٹ کے بعد اس کا سہارا بھی دگرگوں ہے۔ متوسط طبقہ تشویش میں مبتلا ہے اس کا ایک اچھا نتیجہ یہ نکلا کہ بہت سے لوگ عین موقع پر خطرے سے آگاہ ہو گئے اور انہوں نے میوچل فنڈز خریدنے شروع کر دیئے۔ میوچل فنڈز میں سرمایہ کاری کے باعث سٹاک مارکیٹ کی حالت بہت بہتر ہو گئی۔ متوسط طبقے کی ضرورت کا احساس کرتے ہوئے نئے نئے میوچل فنڈز متعارف کروائے جا رہے ہیں۔

میوچل فنڈز اس لیے مقبول ہیں کہ ان میں سرمایہ کاری سے ہمارا روپیہ محفوظ رہتا ہے۔ وہ عام لوگ جو میوچل فنڈز کی خریداری کرتے ہیں وہ ٹیکس اور رہن کی قسطیں ادا کرنے کے لیے دن رات کام کرتے ہیں انہوں نے بچوں کی کالج کی فیس ادا کرنے کے لیے بچت بھی کرنی ہوتی ہے اور کریڈٹ کارڈز کے واجبات بھی ادا کرنے ہوتے ہیں۔ ان کے پاس اتنا وقت نہیں ہوتا کہ سرمایہ کاری کی جانکاری لیں اور پیسہ لگانے سے پہلے ہر پہلو پر غور کریں مگر ہوتا یہ ہے کہ وہ میوچل فنڈ کے منیجر پر بھروسا کر کے سرمایہ کاری کر لیتے ہیں کیونکہ میوچل فنڈز میں سرمایہ کاری کی بہت سی اقسام ہیں۔ پیسہ لگانے والوں کو یقین ہوتا ہے کہ ان کا پیسہ محفوظ ہاتھوں میں ہے کیونکہ انہوں نے اسے منتشر کر دیا ہے۔

پڑھے لکھے متوسط طبقے کے لوگ پیسے کو پھیلانے کے کلیہ کو مدنظر رکھتے ہوئے اور میوچل فنڈز کے ایجنٹوں اور مالی منصوبہ سازوں کی چکنی چپڑی باتوں میں آ کر کہ یہ سرمایہ کاری محفوظ ہے اور اس میں کوئی کمی بیشی کی توقع نہیں۔ اپنا پیسہ بغیر سوچے سمجھے ان

منصوبوں میں لگا دیتے ہیں۔

ابتدائی مالیاتی تعلیم کی کمی ہی وہ افسوس ناک حقیقت ہے جس سے خطرات لاحق ہوتے ہیں۔ محتاط سرمایہ کاری کی وجہ یہ ہے کہ ان لوگوں کے حالات عام طور پر اچھے نہیں ہوتے اور مالی پیچیدگیاں ان کو گھیرے رکھتی ہیں ان کی آمدنی اور اخراجات میں توازن نہیں ہوتا۔ بوجھ اور ذمہ داریاں ان کے سروں پر مسلط ہوتی ہیں اور اثاثے بھی نہیں ہوتے کہ آمدنی کی کوئی صورت در آمد ہو۔ عام حالات میں ان کی آمدنی کا بڑا ذریعہ تنخواہ ہے اور ان کی زندگی اور اخراجات کا دارومدار کلی طور پر ان کے مالک کے ہاتھ میں ہوتا ہے۔

چنانچہ جب اصلی منافع بخش سودے ان کے سامنے آتے ہیں تو وہ ان مواقع سے فائدہ اٹھانے سے قاصر رہتے ہیں وہ سخت محنت کرتے ہیں ان پر قرضہ جات کا بوجھ اور ٹیکس کی بھرمار ہے لہٰذا اپنی کمائی کو خطرات سے محفوظ رکھنے کی پوری کوشش کرتے ہیں۔

جیسا کہ میں نے شروع میں کہا کہ سب سے ضروری چیز یہ ہے کہ آپ اثاثہ اور مالی بوجھ کے درمیان فرق کو محسوس کریں اور ایک دفعہ آپ پر جب یہ فرق واضح ہو جاتا ہے تو خود آمدنی پیدا کرنے والے اثاثوں کی خریداری تک محدود کریں۔ امیر بننے کے لیے یہ سب سے بہترین ابتدا ہے ایسا کرتے رہیں اور بتدریج آپ کا اثاثوں والا کالم بھرتا جائے گا۔ اخراجات کم کریں اور مالی بوجھ خریدنے سے گریز کریں۔

اس سے آپ کو جو بچت ہوگی اس سے مزید اثاثے حاصل کریں۔ جلد ہی آپ کا اثاثوں والا کالم اتنا بھر جائے گا کہ آپ دوسری فائدہ بخش سرمایہ کاری کی طرف رجوع کریں گے۔ ایسی سرمایہ کاری جس سے آپ کو 100 فیصد سے لے کر لامحدود منافع میسر آئے گا ہوسکتا ہے کہ 5000 ڈالرز لگا کر آپ ایک ملین ڈالر سے بھی زیادہ بنا لیں۔ یہی وہ سرمایہ کاری ہے جسے متوسط طبقہ کے لوگ بے حد خطرناک قرار دیتے ہیں۔ سرمایہ کاری ضرر رساں نہیں ہوتی۔ یہ بیماری مالیاتی ذہانت کی کمی ہے جو ہمیں یہ سوچ عطا کرتی ہے وہ مالی تعلیم سے شروع ہوتی ہے اس وجہ سے کوئی شخص ''بہت خطرناک'' ہو جاتا ہے۔

اگر آپ بھیڑ کی چال چل کر وہی کرتے ہیں جو دوسرے کرتے ہیں تو پھر صورتحال کچھ ایسے ہوگی۔

آمدن Income مالک کیلئے کام کا معاوضہ
اخراجات Expense حکومت کیلئے کام کا معاوضہ

Assets اثاثے	Liability مالی بوجھ بنک کے لیے کام

ایک ملازمت پیشہ فرد جس کا اپنا گھر بھی ہے اس کا کام کچھ ایسے ہوتا ہے۔

1- دوسرے کے لیے کام۔ عام طور پر جو لوگ تنخواہ کے لیے ملازمت کرتے ہیں وہ اپنے مالک یا شراکت دار کو زیادہ امیر بناتے ہیں۔ آپ کی کوشش اور آپ کی کامیابی پر مالک کی کامیابی اور اس کی ریٹائرمنٹ کا دارومدار ہوگا۔

2- حکومت کے لیے کام۔ اس سے پہلے کہ آپ اپنی تنخواہ کے چیک پر نظر ڈالیں حکومت اپنا حصہ نکال چکی ہوتی ہے زیادہ محنت کر کے آپ حکومت کے اس حصہ میں اضافہ کرتے ہیں۔ اکثر لوگ جنوری سے مئی تک کام کر کے صرف حکومت کے واجبات ادا کرتے ہیں۔

3- بینک کے لیے کام۔ ٹیکس نکالنے کے بعد دوسرا بڑا خرچ رہن کی قسط اور کریڈٹ کارڈ پر لیے گئے قرض کی نظر ہو جاتا ہے۔ سخت محنت کا نتیجہ یہ نکلتا ہے کہ آپ کی تمام کوششیں اس طرف محدود ہو جاتی ہیں اور آپ اپنی اور اپنے خاندان کی بہتری کے لیے سوچنے سے محروم ہو جاتے ہیں جب ایک دفعہ آپ اپنے کام سے کام رکھنے کا فیصلہ کرلیں تو پھر

ترجیحات کا تعین کیسے ہوگا؟ زیادہ تر لوگ اپنے پیشے کو بحال رکھتے ہیں اوران کا دارومدار اسی کمائی سے خریدے گئے اثاثہ جات پر ہوتا ہے۔

جوں جوں ان کے اثاثے بڑھتے ہیں تو وہ پھر اپنی کامیابی کا اندازہ کیسے کریں؟ کون کب محسوس کرے کہ اب وہ امیر بن چکا ہے یا اس کے پاس دولت ہے؟ اثاثوں اور مالی ذمہ داریوں کی اپنی وضاحت کے بعد دولت کے بارے میں بھی میرے اپنے خیالات ہیں اور میں اس کی تعریف ایسے کرتا ہوں درحقیقت یہ خیال میں نے ایک شخص بک منسٹر فلر سے مستعار لیا۔ کچھ اسے فراڈ یا قرار دیتے ہیں اور کچھ اسے اپنے وقت کا ذہین ترین شخص قرار دیتے ہیں۔

چند سال پہلے اس نے تمام تعمیراتی ماہرین کو ورطۂ حیرت میں ڈال دیا اس نے 1961ء میں جیوڈیسک ڈوم (پیمائش ارضی کا گنبد) کی ساخت کے لیے پیٹنٹ کی درخواست دے دی۔ مگر درحقیقت فلر نے دولت کے بارے میں بھی کچھ کہا۔ شروع میں تو کچھ پلے نہ پڑتا مگر کچھ دیر اس کے مطالعے کے بعد سمجھ آنے لگتی۔ دولت کا مطلب کسی انسان کی استعداد ہے کہ وہ آنے والے وقتوں میں کتنے دنوں تک گزارا کر سکتا ہے اور اگر آج میں کام بند کر دوں تو کتنے دنوں تک گزارا کر پاؤں گا۔

آپ کے اثاثوں اور مالی بوجھ کے مابین فرق جسے عام طور پر کسی بھی شخص کے مہنگے کاٹھ کباڑ اوران کی قیمتوں کے بارے میں عام رائے سے قطع نظر ایک بالکل حقیقی اور صحیح اندازہ اس وضاحت سے ممکن ہے۔ میں اب اندازہ کر سکتا تھا اور جان سکتا تھا کہ مالیاتی خودمختاری کے اپنے اس منصوبے کے کون سے مرحلے پر میں کھڑا تھا۔

عام طور پر نیٹ ورتھ (مجموعی حیثیت) میں غیر منافع بخش اثاثے بھی شامل ہوتے ہیں جیسے کہ وہ چیزیں جو آپ نے کبھی خریدیں اور اب گیراج کی زینت ہیں۔ دولت کا مطلب ہوتا ہے کہ تمہارا پیسہ کتنا پیسہ بنا رہا ہے اور اس پر تمہاری مالیاتی بقا کا انحصار ہے۔

دولت کا مطلب ہے کہ تمہارے اثاثے کے کالم میں کیش فلو (روپے کی ترسیل) اخراجات کے کالم کے مقابلے میں کتنی متحرک ہے۔ چلیں ایک مثال لیتے ہیں۔ میرے اثاثوں کے کالم میں ہر ماہ 1000 ڈالرز کی ترسیل ہوتی ہے اور میرے ماہانہ اخراجات -/2000 ڈالرز ماہانہ ہیں تو میری دولت کتنی ہے۔

بک منسٹر فلر کی تعریف کے مطابق میں آگے کتنے دن گزارا کرسکتا ہوں۔اور یہ فرض کرتے ہیں کہ مہینے میں 30 دن ہیں تو اس تعریف کے مطابق میرے پاس تقریباً 15 دنوں کے لیے روپیہ کی ترسیل موجود ہے۔

جب یہ کیش فلو 1000 ڈالر سے بڑھ کر 2000 ڈالر ماہانہ ہو جائے گی تو پھر ایک ماہ تک میں گزارا کرسکوں گا۔

چنانچہ میں ابھی دولت مند نہیں ہوا امیر ضرور ہوں۔اب میرے اثاثوں سے اتنی آمدنی ہو جاتی ہے کہ میرے ماہانہ اخراجات بخوبی پورے ہو جاتے ہیں۔اگر مجھے اخراجات بڑھانے ہیں تو مجھے اپنے اثاثوں پر کیش فلو کو بڑھانا ہوگا تا کہ دولت کا ایک معیار قائم رکھ سکوں۔اس بات کا خیال رہے کہ یہی وقت ہے جب ماہانہ تنخواہ پر میرا انحصار ختم ہو گیا۔میں نے کوشش کر کے اتنے اثاثے پیدا کر لیے کہ مالی طور پر خود مختار ہو گیا۔اگر میں آج نوکری چھوڑوں تو پھر بھی اثاثوں پر ہونے والی آمدنی سے ماہانہ اخراجات پورے کرسکتا ہوں۔

میرا دوسرا مقصد یہ ہونا چاہیے کہ اثاثوں پر ہونے والی آمدنی سے بچت کر کے اسے بھی اثاثوں کے کالم میں ڈلواؤں۔اس طرح دن بدن میرے اثاثوں میں اضافہ ہوگا۔ جتنا اثاثوں میں اضافہ ہوگا اتنی کیش فلو بڑھے گی اور جب تک میرے اخراجات' اثاثوں سے ہونے والی آمدنی سے کم رہیں گے میں دن بدن امیر ہوتا جاؤں گا اور سخت محنت کے علاوہ مجھے دوسرے ذرائع سے آمدنی ہوتی رہے گی اور اس طرح جب سرمایہ کاری کا یہ پہیہ چلتا رہے گا تو میں دولت مند بننے کی راہ پر چل پڑا ہوں۔درحقیقت امارت کی تعریف دیکھنے والے کی آنکھ میں ہے آپ کبھی بھی اتنے دولت مند نہیں ہو سکتے۔بس اتنا یاد رکھیں۔

امیر اثاثے خریدتے ہیں۔

غریبوں کے اخراجات ہوتے ہیں۔

اور متوسط طبقہ کے لوگ مالی بوجھ خریدتے ہیں اور سمجھتے ہیں کہ اثاثے حاصل کر رہے ہیں تو پھر میں اپنے کام سے کام کیسے رکھوں؟ جواب کیا ہے؟ میکڈونلڈ کے بانی کی بات سنیں۔

○●○

4

تیسرا سبق

اپنے کام سے کام رکھو
(اپنا کام شروع کرو)

1974ء میں رے کروک جو میکڈونلڈ کا بانی تھا اسے آسٹن میں یونیورسٹی آف ٹیکساس کی MBA کی کلاس سے خطاب کرنے کے لیے کہا گیا۔ میرا ایک عزیز ترین دوست کیتھ کنِنگھم MBA کی اس جماعت کا طالب علم تھا۔ ایک زبردست روح پرور تقریر کے بعد جب جماعت منتشر ہوئی تو طالب علموں نے رے کو مدعو کیا کہ وہ ان کے ساتھ بیٹھ کر چند بیئر کے جام پیئے۔ رے نے حامی بھر لی۔

''میں کیا کاروبار کرتا ہوں؟'' جب تمام طالب علموں نے اپنے اپنے جام ہاتھوں میں پکڑ لیے تو رے نے پوچھا۔

کسی نے جواب نہ دیا۔ RAY KROC نے ایک بار پھر پوچھا ''تمہارے خیال میں میرا کاروبار کیا ہے؟''

طالب علم ہنس دیئے اور آخر کار ایک بہادر طالب علم نے چلا کر کہا ''رے دنیا میں کون نہیں جانتا کہ تم برگرز کے کاروباری ہو۔''

رے خاموشی سے ہنسا۔ ''میرا خیال تھا کہ تم یہی کہو گے۔'' وہ کچھ دیر رکا پھر کہنے لگا ''خواتین و حضرات! میں برگرز کا کاروبار نہیں کرتا' میرا اصل کاروبار جائیداد کی خرید و

فروخت ہے۔"

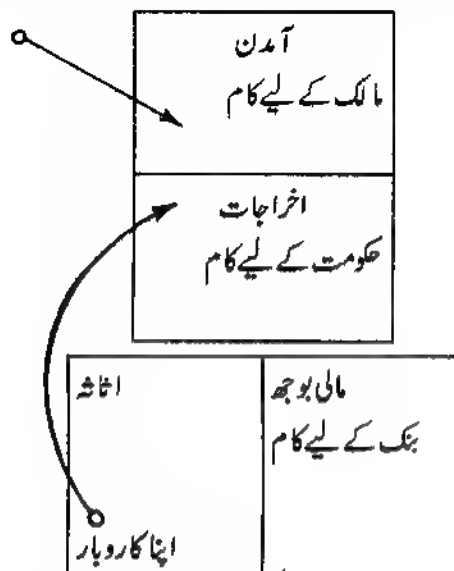
کیتھ نے مجھے بتلایا کہ رے نے اچھا خاصا وقت تفصیل بتانے میں صرف کیا۔ منصوبے کے تحت ان کا بنیادی مقصد زیادہ سے زیادہ لوگوں کو اپنے نام کے حقوق مستعار کرنا تھا مگر جس چیز کو اس نے ہمیشہ پیش نظر رکھا وہ فرینچائز کا جائے وقوع تھا۔ وہ جانتا تھا کہ جائیداد اور اس کا محل وقوع ہر فرینچائز کو کامیابی سے ہمکنار کرنے کے لیے سب سے اہم نقطہ تھا۔

بنیادی طور پر ہر شخص جو یہ حقوق خریدتا وہ اس کے لیے رقم ادا کرتا اور رے کروک آرگنائزیشن کو زمین کی رقم بھی ادا کرتا جہاں اس نے کاروبار شروع کرنا ہوتا۔

اس کا نتیجہ یہ ہے کہ میکڈونلڈ کے پاس اس وقت دنیا میں سب سے بڑی جائیداد ہے۔ یہاں تک کہ کیتھولک چرچ سے بھی زیادہ جائیداد اس کی ملکیت ہے۔ آج میکڈونلڈ کے پاس امریکہ اور دنیا کے ممالک میں انتہائی مہنگے زمین کے ٹکڑے موجود ہیں اور بڑی بڑی مہنگی شاہراہوں اور چوکوں میں اس کی جائیداد پر میکڈونلڈ کے مرکز قائم ہیں۔ کیتھ نے کہا کہ اس کی زندگی میں یہ سب سے اہم سبق تھا۔ آج کیتھ نے کاریں دھونے کے مراکز قائم کیے ہوئے ہیں مگر اس کا اصلی کاروبار جائیداد کی خرید وفروخت ہے۔

پچھلا باب اس بات پر ختم ہوا کہ اکثر لوگ اپنی نسبت دوسروں کے لیے کام کرتے ہیں۔ پہلے وہ کمپنی کے مالکان کے لیے کام کرتے ہیں پھر حکومت کے لیے کام کرتے ہیں اور پھر اس بینک کے لیے پیسہ بناتے ہیں جسے ہر ماہ باقاعدگی سے انہوں نے رہن کی قسط ادا کرنا ہوتی ہے۔

جب میں چھوٹا تھا تو میکڈونلڈ آس پاس نہیں ہوتا تھا لیکن میرے امیر ڈیڈ نے مجھے اور مائیک کو وہی تعلیم دی جو کروک نے یونیورسٹی آف ٹیکساس میں طالب علموں کو بتلایا۔ یہ امیروں کا راز نمبر 3 ہے اور وہ راز یہ ہے۔ "اپنے کام سے کام رکھو (اپنا کام کرو)۔" عام طور پر مالی کشمکش کی وجہ یہی ہوتی ہے کہ لوگ زندگی بھر دوسروں کے لیے کام کرتے ہیں اور جب آخر کار وہ کام کرنا بند کریں گے تو ان کے پاس کچھ بھی نہ ہوگا۔

ایک بار پھر ایک شکل کے ذریعے جو ہزار لفظوں کے مساوی ہے میں وضاحت پیش کرتا ہوں۔ یہ شکل آمدنی اور بیلنس شیٹ کی ہے جو رے کروک کی نصیحت کی عکاسی کرتی ہے۔

ہمارے موجودہ تعلیمی نظام میں زیادہ زور اس بات پر ہے کہ طالب علم کی تعلیمی استعداد میں اضافہ کر کے اسے اچھی نوکری حاصل کرنے کے قابل بنایا جائے۔ ان کی زندگی تنخواہ کے گرد گھومتی رہے گی اور یا جیسے کہ پہلے بتایا گیا ہے ان کی توجہ آمدنی کے کالم پر مرکوز رہے گی۔ اور پھر وہ اپنی تعلیمی استعداد کو مزید بڑھانے کے لیے اور پیشہ ورانہ مہارت کے لیے اونچے درجے کے سکولوں میں جائیں گے تا کہ انجینئر' سائنس دان' باورچی' پولیس افسر' آرٹسٹ' مصنف وغیرہ بن سکیں۔ ان کی تعلیمی قابلیت کی بدولت وہ کارکنوں کے گروہ میں شامل ہو جاتے ہیں اور پیسے کے لیے کام میں جت جاتے ہیں۔

تمہارے کاروبار اور پیشے کے درمیان زمین آسمان کا فرق ہے۔ میں اکثر لوگوں سے پوچھتا ہوں۔ ''تمہارا کاروبار کیا ہے؟'' اور وہ کہتے ہیں ''میں بینکر ہوں۔'' پھر میں ان سے پوچھتا ہوں۔ ''کیا وہ بینک کے مالک ہیں؟'' اور عام طور پر وہ کہتے ہیں۔ ''نہیں' میں وہاں کام کرتا ہوں۔''

اس صورت میں انہوں نے اپنے پیشے کو کاروبار سے گڈمڈ کر دیا ہے۔ پیشہ کے لحاظ سے وہ بینکر ہیں مگر پھر بھی انہیں کاروبار کی حاجت ہے۔ رے کروک اپنے پیشے اور کاروبار کے فرق سے آگاہ تھا۔ اس کا پیشہ ایک ہی تھا وہ ایک سیلز مین تھا۔ ایک زمانے میں

وہ ملک شیک کے مکسر بیچا کرتا تھا اور پھر جلد ہی وہ ہیم برگر کے فرینچائز بیچنے لگا۔ پیشے کے لحاظ سے وہ فرینچائز ضرور بیچتا تھا مگر اس کا کاروبار جائیداد کی خرید وفروخت تھا اور اس طرح وہ دولت جمع کر رہا تھا۔

سکول میں ایک مسئلہ ہوتا ہے کہ جس طرح کی تعلیم تمہیں دی جاتی ہے تم وہی بن جاتے ہو چنانچہ اگر تم کھانے پکانے کے بارے میں سیکھتے ہو تو چیف (CHEF) یعنی باورچی بن جاتے ہو۔ اگر تم قانون کی تعلیم حاصل کرتے ہو تو وکیل بن جاتے ہو اور اگر کاروں کی مرمت کا کام سیکھتے ہو تو تم ایک کاریگر بن جاتے ہو۔ تعلیم کے لحاظ سے پیشہ قبول کرنے میں ایک خامی ہے کہ لوگ اپنے کاروبار کے بارے میں بھول جاتے ہیں۔ وہ تمام زندگی دوسروں کا کام سنوارنے میں گزار دیتے ہیں۔ وہ امیر سے امیر تر ہوتے جاتے ہیں اور آخر میں ان کے ہاتھ کچھ نہیں آتا۔

مالیاتی تحفظ کے لیے ہر شخص کا ذاتی کاروبار ہونا چاہیے اور یہ کاروبار تمہارے اثاثہ جات کے کالم کے گرد گھومتا ہے۔ جیسا کہ پہلے میں نے کہا ہے نمبر ایک اصول یہ ہے کہ اثاثہ اور مالی بوجھ کے درمیان فرق کو اچھی طرح پہچانا جائے اور پھر اثاثے خریدے جائیں۔ امیر لوگ اپنے اثاثوں کے کالم پر نگاہ رکھتے ہیں اور اسے پُر کرنے میں لگے رہتے ہیں جبکہ دوسرے آمدنی کی رپورٹوں کو پڑھنے پڑھانے میں وقت گزار دیتے ہیں۔

اسی لیے اکثر اوقات ہم یہ بات سنتے ہیں ''میری تنخواہ میں اضافہ ہونا چاہیے۔'' ''کاش میری ترقی ہو جاتی!'' ''میں واپس کالج جا کر پیشہ ورانہ تعلیم حاصل کروں گا تاکہ زیادہ پیسہ کماؤں۔'' ''میں کام کے گھنٹوں میں اضافہ کروں گا۔'' ''مجھے ایک اور نوکری کرنی پڑے گی۔'' ''مجھے ایک دوسری نوکری مل گئی ہے جہاں تنخواہ زیادہ ہے۔''

کچھ حلقوں میں یہ خیالات قابل قبول ہیں۔ تاہم اگر آپ رے کروک کی بات پر توجہ دیں تو ابھی بھی آپ نے اپنا کام شروع نہیں کیا کیونکہ اگر آپ توجہ دیں تو پتا چلے گا کہ ابھی بھی آپ کی توجہ آمدنی کے کالم پر مرکوز ہے اور یہ اسی صورت میں کسی شخص کو مالی تحفظ فراہم کرے گی اگر وہ اپنی بچت کو ایسے اثاثے خریدنے میں صرف کرے گا جن سے اس کی آمدن میں اضافہ ہو۔

غریب اور متوسط طبقہ کے لوگ بنیادی طور پر روپیہ بڑی مشکل سے نکالتے

ہیں۔اس کا مطلب یہ ہے کہ وہ خطرات مول نہیں لے سکتے۔'' کیونکہ ان میں مالیاتی بنیاد کا فقدان ہے۔وہ اپنی نوکریوں سے چمٹے رہتے ہیں اور خطرہ نہیں لیتے۔

جب لوگوں کو لاکھوں کی تعداد میں نوکریوں سے فارغ کیا گیا تو اکثر لوگوں کو اندازہ ہوا تو صرف ان کا اپنا ایک گھر تھا۔جو ان کا اثاثہ تھا اور وہ انہیں زندہ نگل رہا تھا۔یہ گھر جو اُن کا اثاثہ تھا آمدنی کے بجائے ان کے مال کو باقاعدگی سے ہر ماہ کھا رہا تھا اور کار جو ان کا دوسرا اثاثہ تھا وہ بھی انہیں زندہ چٹ کر رہی تھی۔گیراج میں رکھے ہوئے گولف کلب جو کبھی انہوں نے 1000 ڈالر میں خریدے تھے ابھی ان کی قیمت بالکل گر گئی تھی۔نوکری کے تحفظ کے بنا پر وہ بالکل کنگال ہو چکے تھے۔جن اشیا کو وہ اثاثوں کا درجہ دیتے تھے مشکل وقت میں وہ ان کی مدد سے قاصر رہے۔

مجھے یقین ہے کہ ہم میں سے ہر ایک نے گھر اور کار تو قرض پر لینے کے لیے بینک کے قرضہ فارمز کی خانہ پُری کی ہے۔نیٹ ورتھ یا مجموعی حیثیت کے کالم پر نگاہ ڈالنی ضروری ہے۔یہ اس لیے ضروری ہے کہ اس میں بینک قوانین اور حساب دانوں کے نظریہ کے مطابق اثاثوں کی تعریف کی گئی ہوتی ہے چنانچہ میں نے ایک دن بینک سے قرضہ کے حصول کے لیے میری مالی حالت مستحکم نہ تھی' اپنے گولف کلبس' مصوری کی شاہکار کتابیں' سٹیریو' ٹیلی ویژن' ارمانی سوٹس' گھڑیاں' جوتے اور دوسرے ذاتی سامان کو بھی شامل کیا تاکہ میرے اثاثوں میں اضافہ ہو۔

لیکن میری قرضے کی درخواست کو رد کر دیا گیا کیونکہ میں نے جائیداد میں بہت زیادہ سرمایہ کاری کی تھی۔قرضہ منظور کرنے والی کمیٹی کو یہ چیز ناپسند تھی کہ میں فلیٹوں کے کرائے سے خاصے پیسے بنا رہا تھا۔وہ صرف یہ جاننا چاہتا تھے کہ میری کوئی باقاعدہ نوکری کیوں نہ تھی اور میں ماہ بہ ماہ تنخواہ کیوں نہیں لے رہا تھا۔انہوں نے میرے ارمانی سوٹس' گھڑیوں اور دوسری چیزوں کے بارے میں کوئی سوال نہ پوچھا۔بعض دفعہ جب آپ مروجہ اصولوں سے ہٹ کر رہن سہن اپناتے ہو تو بسا اوقات زندگی خاصی مشکل ہو جاتی ہے۔

جب میں کسی کو یہ کہتے سنتا ہوں کہ اس کی مجموعی حیثیت ایک ملین ڈالرز یا ایک لاکھ ڈالر ہے تو مجھے خوف آنے لگتا ہے۔مجموعی حیثیت کے صحیح نہ ہونے کی ایک بڑی وجہ یہ ہے کہ جونہی آپ اپنے اثاثے بیچنا شروع کرتے ہیں تو گورنمنٹ منافع پر اضافی ٹیکس

عائد کردیتی ہے۔

بہت سے لوگ محض اس وجہ سے مالی مشکلات میں گرفتار ہوجاتے ہیں کیونکہ انہیں پیسوں کی کمی کا سامنا ہوتا ہے اور اس کمی کو پورا کرنے کے لیے وہ اپنے اثاثے بیچتے ہیں۔ پہلی بات تو یہ ہے کہ ان کے ذاتی اثاثے اصل قیمت سے جو ان کی ذاتی بیلنس شیٹ میں درج ہوتی ہے بہت ہی کم قیمت پر فروخت ہوتے ہیں اور اگر ان پر منافع ہوتا ہے تو پھر منافع پر گین ٹیکس عائد ہوجاتا ہے چنانچہ حکومت دوبارہ منافع میں سے اپنا حصہ نکال لیتی ہے اور اس طرح قرض سے گلوخلاصی کے لیے انہیں جتنی رقم درکار ہوتی ہے اس میں کمی واقع ہوجاتی ہے۔ اسی لیے میں متعدد بار یہ کہہ چکا ہوں کہ کسی شخص کی مجموعی حیثیت اس کے تخمینے سے عام طور پر تھوڑی ہوتی ہے۔

اپنا کاروبار کرنے کی سوچو۔ دن کو نوکری کرو۔ اثاثے خریدنے شروع کرو۔ مالی بوجھ اور ذاتی اثاثوں کی خریداری سے بچو کیونکہ جب ایک دفعہ آپ انہیں استعمال میں لے آتے ہیں تو پھر ان کی قیمت نہیں ہوتی جونہی آپ بالکل نئی کار کو خریدنے کے بعد چلا کر گیراج سے باہر نکالتے ہیں تو اس کی قیمت 25 فیصد کم ہوجاتی ہے باوجودیکہ آپ کا بینکر اسے سچا اثاثہ قرار دے یہ اثاثہ نہیں۔ میری 400 ڈالر کی ٹائی ٹینیم کار کی قیمت 150 ڈالر رہ گئی جونہی میں نے اسے سڑک پر اتارا۔

نوجوانوں کے لیے ضروری ہے کہ اپنے اخراجات کو اعتدال میں رکھیں' ذمہ داریاں کم کریں اور آہستہ آہستہ اثاثوں کی ایک مضبوط بنیاد بنائیں۔ چھوٹی عمر والوں کو چاہیے کہ گھر میں رہتے ہوئے اپنے والدین سے اثاثے اور مالی بوجھ کے درمیان فرق کے بارے میں سیکھیں۔ والدین کو چاہیے کہ اس سے پہلے کہ وہ گھروں سے رخصت ہوں۔ شادی رچائیں' گھر خریدیں' عیال دار بنیں یا کسی خطرناک مالی صورتحال میں گرفتار ہوں' نوکری کریں اور ہر چیز سود پر خریدیں۔ انہیں ایک مضبوط اثاثوں کا کالم بنانے پر راغب کریں۔

بارہا میرا ایسے شادی شدہ جوڑوں سے واسطہ پڑتا ہے جو فوری طور پر زندگی کا ایسا وطیرہ اپنا لیتے ہیں کہ ان کی باقی ماندہ زندگی قرضے اتارنے میں گزر جاتی ہے۔ اکثر لوگ جب ان کا سب سے چھوٹا بچہ گھر چھوڑتا ہے اچانک محسوس کرتے ہیں کہ انہوں نے

اپنی ریٹائرمنٹ کے بعد کے سالوں کا کچھ بھی بندوبست نہیں کیا ہوااور وہ جلدی جلدی کوشش کر کے کچھ روپیہ پس انداز کرنے کی سوچتے ہیں۔ اِس دوران ان کے اپنے ماں باپ بیمار ہو جاتے ہیں اورنئی ذمہ داریوں کا بوجھ ان کے کندھوں پر سوار ہو جاتا ہے۔

چنانچہ تمہیں اور تمہارے بچوں کو میں کس نوعیت کے اثاثے حاصل کرنے کی صلاح دے رہا ہوں؟ میری دنیا میں اصل اثاثوں کی بہت سی قسمیں ہیں۔

1- ایسی تجارت جس میں میری موجودگی کی ضرورت نہیں۔ کاروبار میرا ہے مگر اسے دوسرے لوگ چلا رہے ہیں۔ اگر میں وہاں کام کروں تو یہ کاروبارنہیں ملازمت ہے۔
2- سٹاکس
3- بونڈز
4- میوچل فنڈز
5- آمدنی پیدا کرنے والی جائیداد
6- نوٹس (آئی او یوز)
7- میوزک' اقتباسات اور پیٹنٹس پر رائلٹی
8- کوئی بھی ایسی چیز جو قیمتی ہے' آمدنی کا ذریعہ' اس کی قیمت میں اضافہ ہوتا ہےاور فوری طور پر قابل فروخت ہے۔

جب میں چھوٹا تھا تو میرا تعلیم یافتہ ڈیڈ ہمیشہ مجھے ایک مستحکم نوکری حاصل کرنے کا مشورہ دیتا۔ جبکہ میرا امیر باپ ہمیشہ مجھے ایسے اثاثے خریدنے کی صلاح دیتا جو مجھے پسند ہوتے۔ وہ کہا کرتا کہ اگر یہ اثاثے مجھے پسند ہوں گے تبھی میں ان کی دیکھ بھال کروں گا۔ میں جائیداد اسی لیے خریدتا ہوں کہ مجھے زمین اور تعمیرات پسند ہیں اوران کے لیے خریداری کرنی اچھی لگتی ہے۔ میں سارا دن انہیں دیکھ سکتا ہوں اگر مسائل پیدا ہوتے ہیں تو وہ اتنے بڑے نہیں ہوتے کہ جائیداد کے متعلق میرے نظریے کو بدل دیں۔ جن لوگوں کو جائیداد سے نفرت ہےانہیں ہرگز اِسے خریدنا نہیں چاہیے۔

مجھے چھوٹی کمپنیوں کے شیئر خریدنے اچھے لگتے ہیں خاص طور پر جب انہوں نے کام کی ابتدا کی ہو۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ میں مہم جو ہوں خطرے مول لیتا ہوں مستند اور

کارآزمودہ نہیں۔ ابتدا میں، میں نے بڑی کمپنیوں میں کام کیا جیسے سٹینڈرڈ آئل آف کیلیفورنیا، دی یو ایس میرین کور اور زیروکس کورپ ان اداروں میں کام کر کے مجھے دلی خوشی ہوئی اور مجھے آج کل ان کی یاد آتی ہے مگر مجھے پتا ہے کہ اندرونی طور پر میں ان کمپنیوں میں ملازمت کے لیے پیدا نہیں ہوا۔ میں اداروں کو شروع کرتا ہوں انہیں چلانے والوں میں سے نہیں۔ چنانچہ میں چھوٹی کمپنیوں کے سٹاک خریدتا ہوں اور بعض دفعہ خود اپنی کمپنی کھول کر اس کے شیئرز عام پبلک میں فروخت کر دیتا ہوں۔ نئی کمپنیوں کے حصص کی خرید و فروخت میں قسمت پلٹا کھاتی ہے اور مجھے یہ کھیل پسند ہے۔ اکثر لوگ چھوٹی کمپنیوں کے حصے خریدنے سے کتراتے ہیں وہ اسے خطرناک قرار دیتے ہیں اور ایسا ہے بھی۔ مگر خطرے کا عنصر کافی حد تک کم ہو جاتا ہے اگر آپ کو اپنے اثاثے پسند ہوتے ہیں، ان کے بارے میں جانتے ہیں اور انہیں یہ کھیل کھیلنا آتا ہے۔ چھوٹی کمپنیوں کے بارے میں میری حکمت عملی یہ ہے کہ سال کے اندر اندر میں ان کے شیئرز سے نجات حاصل کر لیتا ہوں۔ جبکہ جائیداد کی خرید و فروخت کا طریق کار یہ ہے کہ پہلے تھوڑے سے کام شروع کیا جائے اور رفتہ رفتہ چھوٹے اثاثوں کے تبادلے سے بڑا اثاثہ حاصل کیا جائے اور جتنی دیر بھی ممکن ہو گین ٹیکس کی ادائیگی سے بچا جائے۔ اس طرح نرخوں میں ڈرامائی اضافہ ہوتا ہے۔ جائیداد کو عام طور پر سات سال تک میں اپنے پاس رکھتا ہوں۔

کئی سالوں تک زیروکس کارپ اور میرین کور میں کام کے دوران میں نے اپنے امیر باپ کی نصیحت پر عمل کیا۔ میں دن کو کام کرتا اور فارغ وقت میں کاروبار کرتا۔ میں اثاثے کے کالم پر خاص طور پر نظر رکھتا، میں چھوٹی موٹی جائیداد اور حصص کا کاروبار کرتا۔ امیر ڈیڈ نے ہمیشہ مالی آگہی پر زور دیا تھا جتنا زیادہ مجھے حساب کتاب اور نقدی یا روپیہ پیسے کے عمدہ بندوبست کے بارے میں علم ہوگا اتنے ہی بہتر طریقے سے میں سرمایہ کاری کے لیے چھان بین کر کے آخر کار اپنی کمپنی کھولنے کے قابل ہو جاؤں گا۔

میں کسی کو بھی کمپنی بنانے کی صلاح نہ دوں گا جب تک کہ اسے اس کی خواہش نہ ہو۔ کمپنیوں کے بارے میں جتنی میری معلومات ہیں ان کو مدنظر رکھتے ہوئے میں کسی کو بھی یہ کام شروع کرنے پر مجبور نہ کروں گا۔ بعض اوقات لوگ بے روزگار ہوتے ہیں اور کمپنی بنانے کی سوچتے ہیں۔ اس صورت میں کامیابی کا تناسب نہ ہونے کے برابر ہے۔ 10 میں

سے نو کمپنیاں 5 سال کے اندر ختم ہو جائیں گی۔ ان میں سے ایک جو بچتی ہے تو 10 میں نو ایسے ادارے آخرکار بند ہو جاتے ہیں۔

چنانچہ اگر واقعی آپ کو اپنی کمپنی بنانے کا شوق ہے تو پھر بسم اللہ کریں وگرنہ دن کو نوکری کریں اور فارغ وقت میں کاروبار کریں۔

جب میں اپنے کاروبار کا کہتا ہوں تو اس سے میرا مقصد یہ ہے کہ اپنے اثاثوں کے کالم کو مستحکم بنائیں۔ ایک دفعہ جب ایک ڈالر اس میں داخل ہو جاتا ہے تو اسے باہر نہ نکلنے دو۔ اسے اس طریقے سے سوچو کہ ایک دفعہ جب ایک ڈالر تمہارے اثاثوں کے خانے میں جمع ہو جاتا ہے تو وہ تمہارا مالک بن جاتا ہے۔ روپیہ پیسہ کے بارے میں بہترین چیز یہ ہے کہ یہ چوبیس گھنٹے کام کرتا ہے اور نسلوں تک کام کرتا ہے۔ دن کی نوکری کرو محنت سے کام کرو مگر ساتھ ساتھ اپنے اثاثوں کے خانے کو پُر کرتے جاؤ۔

جب پیسے کی آمد و رفت میں اضافہ ہوتا ہے تو چند گھریلو اشیا خرید لو۔ سب سے اہم فرق یہ ہے کہ امیر لوگ آخر میں سامان تعیش خریدتے ہیں جبکہ غریب اور متوسط طبقوں کے لوگ انہیں پہلے خریدتے ہیں۔ عام طور پر غریب اور درمیانے درجے کے لوگ سامانِ تعیش جیسے بڑے گھر، ڈائمنڈز، فرز (سمور) جیولری (زیورات) اور کشتیوں پر زیادہ خرچ کرتے ہیں کیونکہ وہ امیر دکھنے کو زیادہ پسند کرتے ہیں۔ مالی امور کے پرانے گھاگ پشتینی امیر پہلے اپنے اثاثوں کے کالم کو بھرتے ہیں اور ان اثاثوں سے جو آمدنی ہوتی ہے اسے سامانِ تعیش کی خرید میں صرف کرتے ہیں۔ غریب اور متوسط طبقہ کے لوگ اپنے گاڑھے پسینے کی کمائی اور بچوں کی وراثت کو اس غیر ضروری سامان پر خرچ کرتے ہیں۔

صحیح سامانِ تعیش ایک انعام ہے جو جائیداد میں سرمایہ کاری اور اس کی بہتری کے نتیجے میں ملتا ہے مثال کے طور پر جب مجھے اور میری بیوی کو فلیٹوں کے کرایہ کی صورت میں فالتو آمدنی ہونے لگی تو اس نے اس پیسے سے مرسڈیز بنز خرید لی۔ اس میں اس نے نہ خطرہ مول لیا نہ اسے فالتو کام کرنا پڑا کیونکہ فلیٹوں کے کرائے سے گاڑی کی قیمت ادا ہوئی۔ تاہم اسے اس کے لیے چار سال انتظار کرنا پڑا۔ اس دوران جائیداد کے حجم اور اس کی آمدنی میں اضافہ ہوتا گیا یہاں تک کہ کرایوں سے اتنا پیسہ اکٹھا ہو گیا کہ کار خریدی جا سکی اور یہ مرسڈیز بنز ایک صحیح انعام تھا جو اسے اس لیے ملا کہ اس نے ثابت کر دیا کہ

اثاثوں کے خانہ کی نشوونما کیسے کی جاتی ہے۔ اس کی نظروں میں اس کار کی دوسری خوبصورت کاروں کی نسبت بہت زیادہ اہمیت ہے اس سے اس کو احساس ہوتا ہے کہ اپنے مالی تدبر کے بل بوتے پر اس نے یہ کار خریدی۔

اکثر لوگ یوں کرتے ہیں کہ اچانک باہر جاتے ہیں اور نئی گاڑی یا کوئی اور سامانِ تعیش قسطوں پر حاصل کر لیتے ہیں۔ وہ حالات کی یکسانیت سے تنگ تھے اور انہیں نیا کھلونا درکار تھا اس طرح قسطوں پر کوئی بھی چیز حاصل کرنا بعد ازاں پچھتاوے کا باعث بنتا ہے کیونکہ ماہانہ قسط کی لگاتار ادائیگی رفتہ رفتہ ایک ذہنی الجھن بن جاتی ہے۔

سوچ بچار کے بعد جب تم سرمایہ کاری کر لیتے ہو یا اپنا کاروبار شروع کرتے ہو تو اب تم جادوئی چھڑی گھمانے والے ہو جو امیروں کا اہم ترین راز ہے اور جس کے باعث وہ اردگرد کے لوگوں سے بہت جلد آگے نکل جاتے ہیں۔ اپنا کاروبار شروع کرنے کے لیے انہوں نے سخت محنت کے بعد جو وقت نکالا ہے تو آخرکار انہیں انعام سے نوازا جاتا ہے۔

5

چوتھا سبق

ٹیکسوں کی تاریخ اور کارپوریشنوں کی قوت

مجھے یاد ہے کہ سکول میں تعلیم کے دوران مجھے رابن ہڈ اور اس کے میری مین (Merry Men) کے بارے میں بتلایا گیا۔ میرے استاد کے خیال میں یہ ایک رومانوی ہیرو کی عجیب وغریب داستان تھی۔ کیوین کوسنر کی طرز کی کہانی جو امیروں کو لوٹتا اور غریبوں کو دیتا تھا۔ میرے امیر ڈیڈ کے خیال میں رابن ہڈ ہیرو نہ تھا۔ وہ اسے ایک فراڈ کہتا۔

مدت ہوئی رابن ہڈ کا خاتمہ ہو گیا مگر اس کے پیروکار ابھی بھی موجود ہیں۔ متعدد بار لوگوں کو میں یہ کہتے سنتا ہوں ''امیر لوگ اس کے لیے ادائیگی کیوں نہیں کرتے؟'' یا یہ کہ ''امیروں کو زیادہ ٹیکس ادا کرنے چاہئیں تاکہ غریبوں کا بھلا ہو۔''

رابن ہڈ کا یہی طریقہ کار کہ امیروں سے چھینو اور غریبوں کی جھولی بھرو' غریبوں اور متوسط طبقہ کے لوگوں کے لیے زیادہ تکلیف دہ اور ضرر رساں ہے۔ متوسط طبقہ اسی لیے ٹیکسوں کے جال میں جکڑا ہوا ہے کہ رابن ہڈ کا اصول کارفرما ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ امیر ٹیکس ادا نہیں کرتے یہ متوسط طبقہ ہے خاص طور پر پڑھا لکھا زیادہ پیسے کمانے والا طبقہ جو ٹیکس ادا کرتا اور غریبوں کی پرورش کرتا ہے۔

اور یہ سمجھنے کے لیے یہ سب کچھ کیسے ہوتا ہے ہمیں تاریخی پس منظر میں جانا ہوگا۔ ہمیں ٹیکسوں کی تاریخ پر نظر کرنی ہوگی۔ میرا اعلیٰ تعلیم یافتہ باپ تعلیم کی تاریخ کا ماہر تھا مگر

میرا دولت مند ڈیڈ ٹیکسوں کی تاریخ پر کامل عبور رکھتا تھا۔

امیر ڈیڈ نے مجھے اور مائیک کو بتلایا کہ شروع میں انگلستان اور امریکہ میں ٹیکسوں کا وجود نہ تھا صرف جنگ کے دوران معمولی سی رقم عارضی طور پر ٹیکسوں کی مد میں ادا کرنا ہوتی۔ بادشاہ یا صدر اعلان کر دیتا کہ ہر شخص کو اتنی ادائیگی کرنا ہو گی۔ برطانیہ میں نپولین سے جنگوں کے دوران 1799ء سے 1816ء تک ٹیکس عائد کیا گیا اور امریکہ میں خانہ جنگی کے دوران 1861ء سے 1865ء تک ٹیکس ادا کرنا پڑے۔

1874ء میں برطانیہ نے اپنے عوام پر مستقل ٹیکس عائد کر دیا اور امریکہ میں آئین میں 16ویں ترمیم کے بعد 1913ء میں لاگو ہوا۔ ایک وقت تھا کہ امریکی ٹیکس کے مخالف تھے۔ بوسٹن کی بندرگاہ میں جو سانحہ ہوا وہ چائے پر اضافی ٹیکس عائد کرنے کی بنا پر ہوا جسے بوسٹن ہاربر ٹی پارٹی کے نام سے یاد کیا جاتا ہے اور جس کی بدولت امریکہ کی جنگ آزادی کی ابتدا ہوئی۔ عام شہری کو انکم ٹیکس کی ادائیگی کے لیے قائل کرنے میں 50 سال کا عرصہ لگا۔

ان تاریخی اہمیت کی حامل تاریخوں سے یہ پتا نہیں چلتا کہ ابتدا میں دونوں ٹیکس یعنی وار ٹیکس اور انکم ٹیکس صرف امراء پر لاگو کیے گئے اور یہی نقطہ امیر ڈیڈ مجھے اور مائیک کو سمجھانا چاہتا تھا۔ اس نے بتلایا کہ رفتہ رفتہ ٹیکس کے تصور کی عوام میں تشہیر کی گئی اور لوگوں کی اکثریت نے اسے قبول کر لیا اور غریبوں اور متوسط طبقے سے یہ بات کہی گئی کہ ٹیکس کے ذریعے امرا کو سزا دی جا رہی ہے۔ اس طرح زیادہ تر لوگوں نے اس قرارداد کے حق میں ووٹ ڈالے اور یہ آئین کا حصہ بن گئی۔ اگرچہ اس قانون کو دولت مندوں کے لتے لینے کے لیے بنایا گیا تھا مگر ہوا یہ کہ وہی لوگ یعنی غریب اور متوسط طبقہ کے لوگ جنہوں نے اس کے حق میں ووٹ ڈالے تھے اس قانون کی گرفت میں آ گئے۔

"ایک دفعہ جب حکومت کو مال مفت کا چسکا لگا تو اس کی بھوک میں اضافہ ہوا۔"

امیر ڈیڈ نے کہا "میں اور تمہارا ڈیڈ ایک دوسرے کے متضاد ہیں۔ وہ حکومتی پرزہ ہے اور میں سرمایہ دار ہوں۔ دونوں کو ادائیگی ہوتی ہے مگر ہماری کامیابی کے ناپ تول کا معیار متضاد طرز عمل پر ہے۔ اسے اس لیے ادائیگی ہوتی ہے کہ وہ لوگوں کو ملازم رکھے' جتنے زیادہ پیسے وہ خرچ کرتا ہے اتنے ہی زیادہ ملازم وہ بھرتی کر سکتا ہے اور اس کی تنظیم اسی حساب سے وسعت اختیار کرتی ہے۔ حکومت میں جس کا محکمہ زیادہ بڑا ہو گا اتنی ہی اس کی عزت

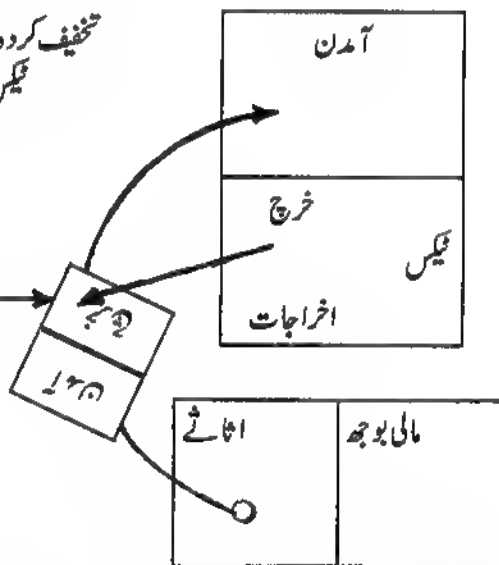
ہو گی۔ دوسری طرف میرے ادارے میں جتنے کم لوگ میں ملازم رکھتا ہوں اتنا زیادہ پیسہ بچاتا ہوں اور اتنی ہی زیادہ سرمایہ کار مجھے عزت دیں گے۔ اس لیے میں حکومت کے لوگوں کو ناپسند کرتا ہوں۔ عام تاجر پیشہ حضرات سے ان کے نظریات بالکل مختلف ہیں۔ جوں جوں حکومت کی انتظامیہ میں وسعت ہو گی اسی حساب سے حکومت کے اخراجات میں اضافہ ہو گا اور ٹیکسوں کی شرح میں اضافہ کر کے یہ گھاٹا پورا کیا جائے گا۔

میرا تعلیم یافتہ باپ کہا کرتا تھا کہ حکومت کو غریبوں کی مدد کرنی چاہیے۔ وہ جان ایف کینیڈی اور اس کے امن دستوں کو بہت پسند کرتا۔ اسے یہ خیال اتنا اچھا لگتا تھا کہ وہ اور میری ماں دونوں امن فوج کے لیے کام کرتے ہیں اور ان دستوں کے ہمراہ تھائی لینڈ فلپائن اور ملائشیا جانے کے لیے انہوں نے رضا کارانہ طور پر خود کو پیش کیا۔ وہ ہمیشہ فنڈز کو بڑھانے کی کوشش میں لگا رہتا تاکہ اپنے محکمے میں یعنی محکمہ تعلیم میں اور امن فوج میں زیادہ سے زیادہ لوگوں کو ملازم رکھ سکے۔

جب میں دس سال کا ہوا تو امیر ڈیڈ کو اکثر یہ کہتے سنا کہ حکومت کے ملازمین سست الوجود ڈاکوؤں کا ایک جتھہ تھا اور غریب ڈیڈ کا کہنا تھا کہ امرا لالچی اور دھوکے باز ہوتے ہیں اور ان سے ہر صورت زیادہ سے زیادہ ٹیکس وصول کرنا چاہیے۔ دونوں طرف مضبوط دلائل تھے۔ بہت مشکل تھا کہ علاقے کے سب سے بڑے سرمایہ دار کی ملازمت سے فارغ ہو کر جب گھر واپس لوٹیں' جہاں دوسرا باپ ایک ممتاز حکومتی رہنما تھا۔ یہ جاننا بہت کٹھن تھا کہ ان میں سے کون صحیح اور کون غلط تھا۔

تاہم جب آپ ٹیکسوں کی تاریخ کا مطالعہ کرتے ہیں تو نہایت دلچسپ پس منظر سامنے آتا ہے۔ جیسا کہ میں نے کہا کہ ٹیکسوں کے قانون کی منظوری اسی صورت ممکن تھی کیونکہ عوام رابن ہڈ کی مالی تھیوری پر یقین رکھتے تھے۔ جس کی رو سے دولت کو امیروں سے چھین کر غریبوں کو دینا تھا۔ مگر پیچیدگی ایسے پیدا ہوئی کہ حکومت کے لالچ اور بھوک میں اضافہ ہوتا گیا اور جلد ہی انہوں نے یہ قانون امیروں کے علاوہ متوسط طبقہ پر لاگو کر دیا اور رفتہ رفتہ غریب بھی اس جال میں پھنس گئے۔ دوسری طرف امرا کو موقع ہاتھ لگا۔ ان کے اپنے اصول ہوتے ہیں۔ جیسا کہ میں نے پہلے بتلایا کہ امیروں کو کارپوریشنز کے بارے میں علم تھا اور یہ اس زمانے سے مقبول تھیں جب بادبانی جہاز چلا کرتے۔ ان دنوں امرا

نے کارپوریشنز کو بطور ہتھیار استعمال کیا تا کہ ہر سفر کے اثاثوں کو کم از کم خطرہ لاحق ہو وہ اپنے سرمائے سے ایک کارپوریشن بنا کر بحری سفر کے لیے مالی معاونت مہیا کرتے۔ کارپوریشن بعد میں ملاحوں کو بھرتی کرتی تا کہ وہ ''نئی دنیا'' جا کر خزانہ تلاش کریں۔ اگر جہاز غرق ہوتا تو ملاح بھی ساتھ ہی زندگیوں سے ہاتھ دھو بیٹھتے۔ مگر امرا کو صرف اس روپیہ پیسہ سے ہاتھ دھونے پڑتے جس کی انہوں نے اس خاص سفر کے لیے سرمایہ کاری کی تھی۔ آگے ڈایاگرام کے ذریعے وضاحت کی جائے گی کہ کارپوریشن میں لگا ہوا سرمایہ کیسے آپ کی انکم سٹیٹ منٹ اور بیلنس شیٹ میں شامل نہیں ہو پاتا۔

امیر لوگ کیا چکر چلاتے ہیں

کارپوریشن کے قانونی نظام کی طاقت کا دولت مندوں کو بخوبی علم ہوتا ہے۔ اسی وجہ سے وہ غریبوں اور متوسط طبقوں سے زیادہ فائدے میں رہتے ہیں۔ دو باپوں کی تعلیم کے سبب جن میں سے ایک اشتراکی نظریات کا حامی تھا اور دوسرا سرمایہ دار۔ میں نے جلد ہی اندازہ لگا لیا کہ سرمایہ داری کی سوچ مالی لحاظ سے مجھے زیادہ پسند تھی۔ ایسا محسوس ہوتا تھا کہ اشتراکی ذہن کے لوگ آخر میں اپنے لیے خطرناک بن جاتے تھے اور خود کو مستوجب سزا

گردانتے تھے کیونکہ ان میں مالی تربیت کی کمی ہوتی تھی۔ خواہ عوام کسی بھی طریقے سے دولت مندوں سے روپیہ ہتھیانے کی کوشش کرتے آخر میں جیت انہی کی ہوتی۔ جیسا کہ ابھی میں نے بتلایا کہ شروع میں ٹیکس امیروں پر عائد کیے گئے مگر زد متوسط طبقہ پر پڑی اور بالآخروہ گرفت میں آئے۔ امرا نے صاحب ادراک لوگوں کو بھی فریب دیا کیونکہ انہیں پیسے کی طاقت کا علم تھا اور یہ ایک ایسا مضمون تھا جو تعلیم کے نصاب میں شامل نہ تھا۔

امیروں نے اہل علم کو کیسے شکست دی؟ ایک دفعہ جب امیروں پر ٹیکس عائد ہوگیا تو روپیہ پیسہ حکومت کی تجوریوں میں جانا شروع ہوگیا۔ شروع میں لوگ خوش تھے۔ حکومت کے ملازمین کو ادائیگی ہوئی اور امیروں کو بھی۔ حکومت کے ملازمین کی تنخواہوں میں اضافہ ہوا۔ ملازمتوں کا کوٹا بڑھا اور پنشن مقرر ہوئی۔ امیروں کو ادائیگی اس طرح ہوئی کہ انہیں حکومتی ٹھیکے ملے اور ان کی فیکٹریوں میں کام میں اضافہ ہوا حکومت روپے کا ایک بہت بڑا انبار بن گئی۔ مگر سوال یہ تھا کہ اب اس رقم کو کیسے کنٹرول کیا جائے۔ درحقیقت اس میں گردش (Recirculation) معدوم ہوجاتی ہے۔ دوسرے معنوں میں حکومت کی پالیسی یہ ہے اگر آپ کوئی سرکاری اہلکار ہیں تو آپ زیادہ پیسہ وصول کرنے سے بچیں گے کیونکہ اگر وقت مقررہ کے اندر وصول کردہ فنڈز کو خرچ کرنے میں ناکام رہے تو اگلے مالی سال میں یہ رقم خود بخود کم ہوجائے گی۔

ہر صورت تمہاری نیک نامی اور اہلیت پر حرف آئے گا۔ دوسری طرف کاروباری لوگوں کے پاس زیادہ روپیہ انہیں انعام کا مستوجب قرار دیتا ہے اور ان کی قابلیت کو سراہا جاتا ہے۔

اس طرح حکومت کے اخراجات میں اضافہ ہوگا اور جب اخراجات بڑھیں گے تو روپے کے ضرورت پیدا ہوگی۔ امیروں پر ٹیکس عائد کرکے یہ ضرورت پوری نہ ہوتی تھی چنانچہ متوسط طبقوں کو بھی ٹیکس دہندگان کے گروہ میں شامل کیا گیا۔ امیروں نے اس ٹیکس سے بچنے کے لیے کارپوریشنز کی چھتر چھاؤں تلے پناہ لے لی کیونکہ کارپوریشن امیر کو تحفظ فراہم کرتی ہے۔ مگر بہت سے لوگ جنہیں کبھی بھی کارپوریشن بنانے کا اتفاق نہیں ہوا' نہیں جانتے کہ کارپوریشن کوئی ٹھوس چیز نہیں۔ یہ ایک فائل ہوتی ہے جس میں چند قانونی دستاویزات ہوتی ہیں جو کسی اٹارنی کے دفتر میں پڑی رہتی ہے اور یہ کسی ریاستی سرکاری

ایجنسی کے ہاں رجسٹرڈ ہوتی ہے۔ یہ کوئی بڑی عمارت نہیں ہوتی جس کے ماتھے پر جلی حروف میں کارپوریشن کا نام لکھا گیا ہو۔ نہ یہ کوئی فیکٹری ہوتی ہے اور نہ ہی چند لوگوں کا گروپ۔ یہ محض ایک قانونی دستاویز ہوتی ہے جو ایک قانونی جسم کو روح کے بنا جنم دیتی ہے۔ اس طرح امیروں کی دولت کو ایک بار پھر تحفظ مل گیا۔ ایک دفعہ پھر کارپوریشنیں مقبول ہو گئیں۔ جب حکومت کے انکم ٹیکس کے قوانین لاگو ہوئے کیونکہ کارپوریشن پر عائد انکم ٹیکس کی شرح عام انکم ٹیکس کی شرح سے کم تھی۔ علاوہ ازیں کارپوریشن کے انکم ٹیکس کی رقم سے کچھ اخراجات کی اجازت تھی۔

جن کے پاس ہے اور جو تہی دست ہیں ان کے درمیان جنگ سینکڑوں سالوں سے جاری ہے۔ ایک طرف وہ لوگ ہیں جو امیروں سے چھیننا چاہتے ہیں اور ان کے بالمقابل امیر ہیں اور یہ لڑائی ہر اس جگہ اور جب بھی یہ قوانین بنائے جاتے ہیں شروع ہو جاتی ہے اور ہمیشہ چلتی رہے گی۔ مصیبت یہ ہے کہ جو لوگ یہ لڑائی لڑ رہے ہیں انہیں کچھ پتا نہیں۔ یہ وہ لوگ ہیں جو صبح سویرے باقاعدگی سے اٹھتے اور کام پر جاتے اور ٹیکس ادا کرتے ہیں۔ اگر انہیں علم ہوتا کہ امیر لوگ یہ کھیل کس طرح کھیلتے ہیں تو وہ بھی اس میں شامل ہو جاتے۔ اور ایک دن وہ بھی مالی لحاظ سے خود مختار ہو جاتے۔ اسی لیے جب کبھی میں والدین کو اپنے بچوں کو یہ نصیحت کرتے دیکھتا ہوں کہ وہ سکول جائیں اور دل لگا کر پڑھیں تو میں سہم جاتا ہوں۔ ایک ایسا نوکری پیشہ جس کی نوکری مستحکم ہے مگر اسے مالی معاملات کا شعور نہیں جلد ہی پٹ جائے گا۔ ایک عام امریکی شہری سال میں پانچ یا چھ ماہ صرف حکومت کے لیے کام کرتا ہے تاکہ ٹیکس کے واجبات ادا کر سکے۔ میرے خیال میں یہ عرصہ ضرورت سے زیادہ طویل ہے۔ جتنی زیادہ محنت کرو گے اتنی زیادہ ادائیگی حکومت کو کرو گے۔ اسی لیے مجھے یقین ہے کہ وہ لوگ جنہوں نے اس خیال کے تحت کہ ''امیروں سے دولت چھین کر غریبوں کی جھولیاں بھرو'' ٹیکس کے قانون کے حق میں ووٹ ڈالے بالآخر وہی اس کا شکار ہوئے۔

جب کبھی لوگ دولت مندوں کو سزا دینا چاہتے ہیں تو وہ چپ چاپ تماشا نہیں دیکھتے بلکہ جوابی وار کرتے ہیں۔ ان کے پاس دولت ہوتی ہے طاقت ہوتی ہے اور ارادہ۔ وہ حالات کو بدلنے پر قادر ہیں۔ وہ چپ چاپ بیٹھ کر زیادہ ٹیکس ادا نہیں کرتے۔

وہ ٹیکس کے بوجھ کو کم کرنے کے لیے مختلف طریقے ایجاد کرتے ہیں۔ وہ بہترین وکیلوں اور حساب دانوں کی خدمات حاصل کرتے ہیں اور سیاست دانوں پر دباؤ ڈال کر قوانین بدلوا دیتے ہیں یا اُن میں کوئی درز یا بچنے کی صورت رکھوا لیتے ہیں۔

ریاستہائے متحدہ کا ٹیکس کوڈ اور طریقوں سے بھی ٹیکس میں چھوٹ کی اجازت دیتا ہے۔ ہر ایک کو یہ معلومات میسر ہیں مگر صرف امیر لوگ انہیں ڈھونڈ نکالتے اور بروئے کار لاتے ہیں کیونکہ انہیں اپنے کاروبار کی فکر ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر "1031" ایک معمہ ہے۔ یہ انٹرنل ریونیو کوڈ کا ایک سیکشن ہے جو ایک بیچنے والے کو جائیداد پر ٹیکس کی ادائیگی میں مہلت دیتا ہے جو وہ ایک زیادہ مہنگی جائیداد کی خرید کے لیے ردوبدل کے تحت زیادہ منافع کے حصول کیلئے فروخت کرتا ہے۔ صرف جائیداد ہی ایک ایسا ذریعہ ہے جہاں یہ فائدہ ممکن ہے۔ جوں جوں آپ خرید و فروخت کرتے ہیں اور مہنگی سے مہنگی جائیداد حاصل کرتے جاتے ہیں آپ پر ٹیکس عائد نہ ہوگا تاآنکہ آپ خود کو دیوالیہ قرار دیں۔

جو لوگ ٹیکس کی اس سہولت سے فائدہ نہیں اٹھاتے جو قانونی طور پر انہیں حاصل ہے وہ اپنے اثاثوں کے خانے کو بھرنے میں بے تحاشا سست واقع ہوئے ہیں کیونکہ یہ ایک سنہری موقع ہے جو قانونی طور پر ان کی دسترس میں ہے۔

غریبوں اور متوسط طبقے کے ذرائع محدود ہوتے ہیں۔ متبادل لائحہ عمل اختیار کرنے کی سکت ان میں نہیں ہوتی۔ وہ اس وقت بھی چپ رہتے ہیں جب حکومت بے رحمی سے ان کے بازوؤں میں واجبات کی سوئیاں گھسیڑ کر اُن کے جسم سے خون کا آخری قطرہ تک نچوڑنے میں مصروف ہوتی ہے۔ مجھے یہ دیکھ کر افسوس ہوتا ہے کہ لوگوں کی کثیر تعداد ضرورت سے زیادہ ٹیکس دے رہی ہے جو ٹیکس میں تخفیف نہیں کرواتے کیونکہ درحقیقت وہ حکومت سے خوفزدہ ہیں۔ مجھے بھی علم ہے کہ انکم ٹیکس کا وصول کنندہ کتنا ظالم و جابر اور کٹھور دل ہوتا ہے۔ مجھے ایسے دوستوں کے بارے میں علم ہے جنہوں نے ان آدم خور عفریتوں کے ڈر سے اپنے چلتے کاروبار ٹھپ کر دیئے اور کنگال ہو کر بیٹھ گئے حالانکہ غلطی حکومت کی تھی۔ مجھے اس کا احساس ہے۔ مگر جنوری سے مئی کے وسط تک کام کر کے حکومت کا پیٹ بھرنا تاکہ اس ڈر سے نجات ملے، ایک بڑی قیمت چکانے کے مترادف ہے۔ میرے غریب باپ نے آگے سے مقابلہ نہ کیا اور چپ ہو کر بیٹھ گیا۔ میرے امیر باپ نے بھی

ایسے ہی کیا مگر وہ اس کھیل میں ان سے دو قدم آگے تھا۔ اس نے کارپوریشنیں بنالیں جو امیروں کا سب سے بڑا راز تھا۔

آپ کو یاد ہو گا کہ امیر باپ سے میں نے سب سے پہلا سبق کون سا سیکھا۔ میں چھوٹا سا لڑکا تھا جو بیٹھ کر انتظار کرتا کہ وہ کب میرے ساتھ بات کرے گا۔ میں عموماً اس کے دفتر میں بیٹھ کر اس کا انتظار کرتا وہ جان بوجھ کر مجھے نظر انداز کرتا۔ وہ چاہتا تھا کہ میں اس کی طاقت کو محسوس کروں کیونکہ ایک دن مجھے بھی یہ طاقت حاصل کرنا تھی۔ جتنے سال میں نے اس سے پڑھا اور سیکھا اس نے ہمیشہ مجھے احساس دلایا کہ علم طاقت ہے اور جب روپیہ پیسہ آتا ہے تو اس کے ساتھ طاقت بھی آتی ہے اور اسے اپنے قابو میں رکھنے اور بڑھانے کے لیے علم کی ضرورت ہے۔ اگر علم نہ ہو تو دنیا تمھیں فٹ بال کی طرح اِدھر سے اُدھر لڑھکا دیتی ہے۔ امیر ڈیڈ نے مجھے اور مائیک کو بار بار یاد دہانی کروائی کہ سب سے بڑا ستم شعار نہ مالک ہے اور نہ سپروائزر بلکہ انکم ٹیکس کا افسر ہے اور اگر تم نے اسے ذرا بھی ڈھیل دی تو یہ آخری پائی تک تم سے وصول کر لے گا۔

پیسے کے لیے کام کرنے کے بجائے' پیسے سے کام لینے کے سلسلہ میں پہلا سبق اسی طاقت کے بارے میں ہے۔ اگر تم پیسے کے لیے کام کرتے ہو تو یہ طاقت تم اپنے مالک کو سونپ دیتے ہو اور اگر پیسے سے کام لیتے ہو تو یہ طاقت تمہارے اپنے پاس ہوتی ہے۔

جب ہمیں پیسے سے کام لینے کے بارے میں واقفیت ہو گئی تو اگلا قدم یہ تھا کہ مالی معاملات میں ہوشیاری سے کام لیں اور کسی اینٹھے خاں کو اجازت نہ دیں کہ وہ خواہ مخواہ ہمیں پریشان کرے۔ تمھیں قانون کا علم ہونا چاہیے اور نظام کے بارے میں جاننا چاہیے کہ یہ کیسے کام کرتا ہے۔ اگر آپ اس معاملے میں کورے ہیں تو پھر ہر کوئی آپ پر رعب جھاڑے گا۔ اگر حالات سے بخوبی آگاہ ہیں تو پھر مقابلہ کرنے کے قابل ہوں گے۔

اسی لیے ہمارا ڈیڈ منہ مانگے پیسے دے کر اچھے سے اچھے اٹارنی اور حساب دانوں کو اپنے ہاں ملازم رکھتا۔ انہیں حکومت کی نسبت کم معاوضہ دینا پڑتا۔ بہترین سبق جو اس نے مجھے دیا اور جو میں نے زندگی بھر یاد رکھا وہ یہ تھا کہ ''ہوشیار بنو اور تمھیں کوئی بھی اپنی مرضی کے مطابق چلا نہیں پائے گا۔'' اسے قانون کے بارے میں علم تھا کیونکہ وہ امن پسند شہری تھا۔ ''اگر تم جانتے ہو کہ تم سچائی پر ہو تو تم مقابلے سے پیچھے نہیں ہٹو گے۔'' حتیٰ

کہ تمہیں رابن ہڈ اور اس کے گروہ سے ہی کیوں نہ لڑنا پڑ جائے۔

میرا پڑھا لکھا باپ ہمیشہ کسی کارپوریشن میں مستحکم ملازمت حاصل کرنے کا مشورہ دیتا اور وہ مجھے محنت سے کام کرنے کے فائدے گنواتا کہ کس طرح رفتہ رفتہ میں ترقی کرتا جاؤں گا۔ میں اسے یہ بات سمجھانے سے قاصر رہا کہ کسی کارپوریشن میں کام کر کے اور مالک سے تنخواہ کا چیک ہر ماہ وصول کرنے کے بعد میری وہی حالت ہوگی جو ایک گائے کی ہوتی ہے جسے دودھ دوہنے کے لیے تیار کیا گیا ہو۔

جب میں نے یہ بات اپنے امیر ڈیڈ کو بتلائی تو وہ ہنسا اور کہنے لگا۔ ''ترقی کی سیڑھی پر چڑھنے کے بجائے سیڑھی کو ہی قبضہ میں کرلو۔''

جب میں چھوٹا تھا تو کارپوریشن بنانے کے مطلب سے آگاہ نہیں تھا۔ مجھے یہ ناممکن دکھائی دیا اور اس سے مجھے خوف آتا۔ اس بارے میں سوچ کر میں ہیجان میں مبتلا ہو جاتا' تاہم مجھے یقین نہ تھا کہ ایک دن میری اپنی کارپوریشن ہوگی اور دوسرے لوگ میرے لیے کام کریں گے۔ حقیقت تو یہ ہے کہ اگر امیر ڈیڈ بروقت میری مدد نہ کرتا تو میں پڑھے لکھے ڈیڈ کے مشورے پر عمل کر لیتا۔ کارپوریشن کے بارے میں اس کے یہ ہلکے پھلکے اشارے ہی تھے جنہوں نے اس خیال کو میرے دل سے مٹنے نہ دیا کہ ایک دن میں اپنی کارپوریشن بناؤں گا اور نوکری نہیں کروں گا۔ پندرہ سولہ سال کی عمر تک مجھے یقین واثق تھا کہ میں نے پڑھے لکھے ڈیڈ کے مشورے پر نہیں چلنا۔ میں نہیں جانتا تھا کہ یہ سب کچھ کیسے ہوگا مگر میں نے ارادہ کر لیا تھا کہ اپنے ہم جماعتوں کے راستے کو اختیار نہیں کروں گا اور اسی فیصلے نے میری زندگی کو بدل دیا۔

جب میں 20 سال کا ہوا تو دولت مند ڈیڈ کی نصیحت مجھ پر زیادہ واضح ہوئی۔ میں نے حال ہی میں میرین کور کی نوکری چھوڑ کر زیروکس کارپ کی نوکری شروع کی تھی۔ میں خاصے پیسے کما رہا تھا مگر ہر دفعہ تنخواہ کا چیک دیکھ کر مجھے مایوسی ہوتی۔ خاصی تنخواہ کٹوتی میں چلی جاتی اور جب میں زیادہ کام کرتا تو اسی حساب سے کٹوتی میں اضافہ ہوتا گیا۔ جب تھوڑا کامیاب ہوا تو مالکوں نے میری ترقی اور تنخواہ میں اضافے کے بارے میں سوچنا شروع کیا مجھے بہت خوشی ہوئی مگر بار بار مجھے اپنے کانوں میں امیر ڈیڈ کے یہ الفاظ سنائی دیتے ''تم کس کے لیے کام کر رہے ہو؟''

''کیسے امیر بنا رہے ہو؟''

1974ء میں جب میں ہنوز زیروکس میں ملازم تھا میں نے اپنی پہلی کارپوریشن بنائی اور اپنے لیے کام شروع کیا۔ میرے اثاثے کے کالم میں چند اثاثے جمع ہو چکے تھے۔ اب میں نے انہیں وسعت دینے کا فیصلہ کیا۔ تنخواہ میں ہر ماہ کٹوتی نے میرے امیر ڈیڈ کی اس بات کو سچ ثابت کر دیا کہ حکومت کا پیٹ بھرنے والا نہیں اور اگر میں پڑھے لکھے باپ کی نصیحت پر چلتا رہا تو میرا مستقبل تاریک ہو جائے گا۔

بہت سے مالکان کا خیال ہے کہ اپنے ملازمین کو اگر وہ ذاتی کام شروع کرنے کی صلاح دیں تو کاروبار پر بُرا اثر پڑے گا۔ ہو سکتا ہے کہ کچھ لوگوں کے لیے یہ سچ ہو مگر میرا معاملہ یہ تھا کہ اپنا کاروبار شروع کرنے اور اثاثے بنانے سے میری ملازمت میں بہتری واقع ہوئی۔ اب میرے سامنے نصب العین تھا' میں وقت سے پہلے کام پر آتا اور دیر تک کام کرتا' تاکہ زیادہ سے زیادہ پیسے بناؤں تاکہ میں جائیداد خریدنے کے قابل ہو جاؤں۔ جوں جوں مجھے احساس ہوا کہ خوشحالی کا دور دروازے پر دستک دے رہا تھا توں توں میں نے زیادہ سے زیادہ زیروکس مشینیں فروخت کیں۔ مشینیں زیادہ بکیں تو میری جیب میں اسی حساب سے پیسہ بھی زیادہ آیا۔ تاہم اسی حساب سے میری تنخواہ میں سے کٹوتیاں بھی بڑھیں۔ میں خوش تھا۔ میں جلد از جلد ملازمت کے جھنجھٹ سے آزاد ہونا چاہتا تھا اور زیادہ محنت کر رہا تھا۔ 1978ء تک میرا شمار اونچے درجے کے 5 سیلزمینوں میں ہونے لگا اور ان میں بھی میں اول نمبر پر رہتا۔ میں جلد از جلد اس ریٹ ریس سے نکلنا چاہتا تھا۔

تین سال سے بھی کم عرصے میں' مَیں اپنی چھوٹی سی کارپوریشن سے تنخواہ سے زیادہ پیسے بنانے لگا۔ میری یہ کارپوریشن جائیداد کی خرید و فروخت کی ایک کمپنی تھی اور یہ روپیہ جو میں جائیداد کے کاروبار سے کما رہا تھا اور اثاثے کے خانے سے متعلق تھا۔ وہ روپیہ تھا جو میرے لیے کام کر رہا تھا۔ اس کے لیے مجھے دروازوں پر دستک دے کر لوگوں کو زیروکس مشینیں خریدنے پر قائل نہ کرنا پڑا۔ اب مجھے اندازہ ہوا کہ میرے امیر ڈیڈ کی نصیحت کتنی کارآمد تھی۔ جلد ہی میری جائیدادوں سے نقدی کی ترسیل (کیش فلو) اتنی زیادہ ہو گئی کہ میری کمپنی نے مجھے پہلی پورشے کار خرید کر دی۔ میرے ساتھی سیلزمینوں کو یقین تھا کہ میں اپنی کمیشن خرچ کر رہا تھا۔ میں اپنی کمیشن خرچ نہیں کر رہا تھا۔ میں اپنی کمیشن

کو اثاثوں کے کھاتے میں ڈال رہا تھا۔

میرا روپیہ مزید روپیہ بنانے میں لگاتار مصروف تھا۔ میرے اثاثوں کا ہر ڈالر محنت سے کام کر رہا تھا تاکہ مزید ملازم حاصل کیے جاسکیں اور ٹیکس کی رقم سے مالک کو ایک نئی پورشے کار دلوا سکیں۔ میں نے زیروکس کے لیے زیادہ محنت سے کام شروع کیا۔ میرا منصوبہ کامیاب رہا اور اس کا ثبوت میری پورشے کار تھی۔

اس سبق کو بروئے کار لا کر جو میں نے اپنے امیر ڈیڈ سے سیکھا تھا میں جلد ہی اس ریٹ ریس یعنی ملازمت کے چکر سے نکل آیا۔ میں صرف اس لیے ایسا کرنے کے قابل ہوا کہ میرے پاس مضبوط مالی سوجھ بوجھ تھی۔ جسے میں مالی ''آئی کیو'' کہتا ہوں اور اگر میں اس سے محروم ہوتا تو شاید کبھی بھی مالی لحاظ سے خودمختار نہ ہو پاتا۔ میں اب لیکچروں سے دوسروں کو اقتصادی تعلیم کی اہمیت سے آگاہ کرتا ہوں اور ذاتی تجربات کو ان کے ساتھ شیئر کرتا ہوں۔ جب میں لیکچر دیتا ہوں تو میں لوگوں کو یاد دلاتا ہوں کہ مالی آئی کیو کی بنیاد مہارت کے چار حلقوں پر محیط ہے۔

1- حساب کتاب:

اسے میں مالیاتی تعلیم کہتا ہوں۔ یہ ایک بہترین وصف ہے جسے بروئے کار لا کر تم ایک سلطنت کھڑی کر سکتے ہو۔ جتنا پیسہ تمہارے پاس ہوگا اس کے حساب کتاب میں تمہیں اتنی ہی باریک بینی کی ضرورت ہے نہیں تو سب کیے دیے پر پانی پھر جائے گا۔ دماغ کا بایاں نصف اس تفصیل کے لیے ذمہ دار ہے۔ مالیاتی تعلیم کی بدولت آپ مالی سٹیٹ منٹوں کو پڑھ اور سمجھ سکتے ہیں۔ اس خوبی کی مدد سے آپ کوئی بھی کاروبار کرنے سے پہلے اس کے مضبوط اور کمزور پہلوؤں سے آگاہی حاصل کر لیتے ہیں۔

2- سرمایہ کاری:

یہ پیسے سے پیسہ بنانے کا علم ہے۔ اس کیلئے حکمت عملیوں اور فارمولوں کی ضرورت ہوتی ہے۔ اس کے دماغ کا دائیں نصف کام کرتا ہے جو تخلیقی صلاحیتوں کو جلا بخشتا ہے۔

3- مارکیٹ کی پوزیشن کو سمجھنا:

یہ ضرورت اور ایجاد یا فراہمی کا علم ہے۔

اس کے لیے مارکیٹ کے تکنیکی رجحان کو جاننے کی ضرورت ہے جو جذبات کے سہارے چلتی ہے۔ 1996ء کی کرسمس کے دوران ''ٹکل می ایلمو ڈول'' کی لاتعداد فروخت تکنیکی اور جذباتی اتصال کی بہترین مثال ہے جس سے مارکیٹ میں تیزی آئی۔

دوسرا اہم نقطہ یہ ہے کسی بھی سرمایہ کاری کے لیے بنیادی اقتصادی حس۔ مارکیٹ کی موجودہ حالت کو مدنظر رکھتے ہوئے کیا یہ سرمایہ کاری مستحسن ہے یا نہیں؟

بعض لوگوں کا خیال ہے کہ سرمایہ کاری اور مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ کے بارے میں بچوں کو بتانا بے کار ہوگا کیونکہ یہ ان کے سروں کے اوپر سے گزر جائے گا۔ انہیں اس بات کا علم نہیں کہ بچے جبلی طور پر اس حقیقت سے آشنا ہوتے ہیں۔ جن لوگوں کو ''ایلمو ڈول'' کا علم نہ تھا وہ اسے سیسمی سٹریٹ (Sesame st. امریکہ کا ایک مشہور T.V پروگرام جس میں جانوروں اور انسانوں کے دلچسپ خاکے پیش کیے جاتے ہیں) کا کوئی کردار سمجھ رہے تھے جسے کرسمس سے پہلے بچوں میں زور شور سے مشہور کیا گیا۔ ہر بچہ اسے خریدنے کا خواہش مند تھا اور کرسمس کی خریداری کے لیے ہر بچے نے اسے سرفہرست رکھا۔ بہت سے والدین نے خیال کیا کہ کمپنی نے شاید قصداً اسے مارکیٹ سے دور رکھا جبکہ اس کی مشہوری کی مہم زور شور سے جاری رہی۔ نتیجہ یہ ہوا کہ ضرورت کے مقابلے میں ایلمو ڈول کی مارکیٹ میں فراہمی نہ ہونے کے سبب ہر طرف افراتفری مچ گئی۔ چونکہ دکانوں میں گڑیاں دستیاب نہ تھیں۔ چنانچہ شاطر تاجروں کو بے چین والدین سے پیسے اینٹھنے کا سنہری موقع ہاتھ لگا۔ جن بدقسمت والدین کو یہ گڑیاں دستیاب نہ ہوئیں انہوں نے بچوں کو دوسرے کھلونے خرید کر دیئے۔ ایلمو ڈول کی ناقابل یقین مقبولیت میری سمجھ میں نہ آئی مگر اس سے مارکیٹ کی ضرورت اور فراہمی کے فلسفے کی وضاحت ہوگئی۔ بالکل یہی حکمت عملی سٹاکس' جائیداد' بونڈز اور بیس بال کارڈ مارکیٹس میں اختیار کی جاتی ہے۔

4- قانون:

کارپوریشن کو بروئے کار لا کر جسے حساب کتاب' سرمایہ کاری اور مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ کی تکنیکی صلاحیتوں سے مکمل طور پر مربوط کیا گیا ہے' دنوں میں ترقی ہو سکتی ہے۔ ایک ملازمت پیشہ فرد اور چھوٹے کاروباری کے مقابلے میں ایک شخص کارپوریشن کے بل بوتے پر بہت جلد دولت کما سکتا ہے۔ بشرطیکہ اسے ٹیکس کے قوانین کا علم ہو اور جانتا

ہو کہ کارپوریشن اسے کیا تحفظات مہیا کرتی ہے۔ یہ اسی طرح ہے کہ جیسے کوئی شخص چل رہا ہو اور کوئی اُڑ رہا ہو اور یہ تضاد آخر میں زیادہ واضح ہو جاتا ہے۔

1- ٹیکس کے فوائد:

ایک فرد واحد کے مقابلے میں کارپوریشن زیادہ کارآمد ہے۔ ٹیکس کی ادائیگی سے پہلے یہ اخراجات کے لیے روپیہ مہیا کرتی ہے۔ مہارت کا یہ ایک وسیع میدان ہے اور اس قدر ہیجان آمیز ہے تاہم خاصے اثاثوں اور کاروبار کی ملکیت کے باوجود اس میں دراندازی کی ضرورت نہیں۔

ملازم کام کر کے روپیہ کماتے ہیں اس میں سے ٹیکس نکل جاتا ہے اور باقی ماندہ پر وہ گزارا کرتے ہیں۔ ایک کارپوریشن کمائی کرتی ہے جو کچھ ہو سکے خرچ کرتی ہے اور جو باقی بچتا ہے اس پر ٹیکس عائد ہوتا ہے۔ یہ سب سے بڑی قانونی کمزوری ہے جسے امیر لوگ بروئے کار لاتے ہیں۔ کارپوریشین بنانی مشکل نہیں اور یہ زیادہ مہنگی نہیں اگر آپ کی اپنی سرمایہ کاری نقدی کی خاصی ترسیل پیدا کر رہی ہے۔ مثال کے طور پر اپنی کارپوریشن بنا کر ہوائی میں بورڈ میٹنگز منعقد کروا کر آپ چھٹیاں منا لیتے ہیں۔ کار' انشورنس اور مرمت کمپنی کے ذمہ ہے۔ ہیلتھ کلب کی رکنیت کمپنی کے ذمہ ہے۔ زیادہ تر ہوٹلوں کے کھانے پینے کے واجبات کمپنی کی ذمہ داری ہے اور اس طرح اور بہت سے فوائد ہیں اور اس کے بعد بچی کھچی آمدنی پر ٹیکس عائد ہوتا ہے۔

2- مقدمہ بازی سے تحفظات:

ہم ایسے معاشرے میں رہ رہے ہیں جہاں مقدمہ بازی عام ہے۔ ہر شخص آپ سے اپنے حصہ کا طالب ہے۔ امیر لوگ کارپوریشنیں اور ٹرسٹ بنا کر اپنی دولت کو چھپا لیتے ہیں تا کہ قرض خواہوں کی نظروں سے اپنے اثاثوں کو محفوظ رکھ سکیں۔ جب بھی کوئی شخص کسی امیر آدمی پر نالش کرتا ہے تو عام طور پر وہ قانونی تہ بندیوں کے حصار میں ہوتا ہے اور عام طور پر اسے پتا چلتا ہے کہ امیر آدمی کے پاس تو دینے کو کچھ بھی نہیں۔ ان کا ہر چیز پر کنٹرول ہوتا ہے۔ مگر ہاتھ خالی ہوتے ہیں اس کے برعکس غریب اور درمیانے درجے کے لوگ ہر چیز اپنے ہاتھ میں رکھنے کی کوشش کرتے ہیں اور اسے حکومت یا ان لوگوں کے

حوالے کرنے پر مجبور ہو جاتے ہیں۔ جو امیروں پر مقدمے چلانے کے خواہش مند ہوتے ہیں انہوں نے رابن ہڈ کی کہانی سے یہ سبق سیکھا۔ امیروں سے لو غریبوں کو دو۔

اس کتاب کا یہ مقصد ہرگز نہیں کہ آپ لوگوں کو کارپوریشن بنانے کے طریق کار کی آگاہی دیں۔ مگر اتنا ضرور کہوں گا کہ اگر آپ لوگوں کے پاس کوئی جائز اثاثے ہیں تو میں جلد ہی کارپوریشن کے مہیا کردہ فوائد اور تحفظات کے بارے میں مزید سوچ بچار کے بارے میں سوچوں گا۔

بہت سی ایسی کتابیں بازار میں دستیاب ہیں جن میں اس موضوع پر کافی کچھ لکھا ہوا ہے۔ وہ آپ کو کارپوریشن کے اجرا اور اس کے فوائد سے آگاہ کرتی ہیں۔ خاص طور پر ایک کتاب قابل ذکر ہے۔ Inc. & Crow Rich ذاتی کارپوریشنوں کی اہمیت پر بہت روشنی ڈالتی ہے۔

مالیاتی آئی کیو درحقیقت بہت سی مہارتوں اور جبلی صفات کا مجموعہ ہے۔ مگر میں یہی کہوں گا کہ وہ چار نقطے جو میں نے پہلے گنوائے اس کا انہی پر دارومدار ہے اور اسی سے بنیادی ذہانت کی نشوونما ہوتی ہے۔

اگر آپ واقعی امیر ہونا چاہتے ہیں تو آپ کو ان چاروں خاصیتوں کو حتی المقدور بڑھانا چاہیے تاکہ آپ کی اقتصادی ذہانت میں اضافہ ہو۔ مختصراً

امیر لوگ جو کارپوریشنز کے مالک ہیں	وہ لوگ جو ان کارپوریشنز میں کام کرتے ہیں
1.1 کمایا	1. کمایا
2. خرچ کیا	2. ٹیکس ادا کیا
3. بقایا پر ٹیکس ادا کیا	3. بقایا خرچ کیا

اپنی مخصوص اقتصادی حکمت عملی کو اختیار کرنے کے بعد ہم آپ سے پُرزور سفارش کرتے ہیں کہ آپ اپنے اثاثوں کو مدنظر رکھتے ہوئے ذاتی کارپوریشن قائم کریں۔

6

پانچواں سبق

امیر روپیہ ایجاد کرتے ہیں

پچھلی رات میں نے لکھائی چھوڑ کر T.V پر ایک نوجوان الگزینڈر گراہم بیل کے بارے میں پروگرام دیکھا۔ گراہم نے حال ہی میں اپنے فون کا پیٹنٹ حاصل کیا تھا اور اب اس بات پر پریشان تھا کہ بہت زیادہ لوگ اس ایجاد کو خریدنے کے خواہش مند تھے۔ اسے ایک کمپنی کی طلب تھی اور اس کے لیے وہ اس زمانہ کی عظیم ترین کمپنی ویسٹرن یونین میں گیا اور ان سے کہا کہ آیا وہ اس کی چھوٹی سی کمپنی اور اس کے پیٹنٹ کو خرید لیں گے۔ اس نے ان سے 100,000 ڈالرز کا تقاضا کیا۔ ویسٹرن یونین کے صدر نے اتنی بڑی قیمت مانگنے پر گراہم بیل کو لتاڑا اور سودا کرنے سے انکار کردیا۔ صدر نے کہا کہ قیمت مضحکہ خیز حد تک زیادہ تھی۔ بعد میں جو کچھ ہوا وہ تاریخ کا حصہ ہے۔ کروڑوں ڈالر کی صنعت وجود میں آئی اور AT&T کمپنی کی بنیاد رکھی گئی۔

گراہم بیل کے پروگرام کے فوری بعد شام کی خبریں نشر ہونے لگیں۔ خبروں میں ایک کمپنی کے بارے میں اطلاع دی گئی کہ وہ اپنے عملہ کی تعداد کو کم کرنے کے لیے چھانٹی کرنے والی تھی۔ مزدور غصہ میں تھے انہوں نے کمپنی کی انتظامیہ پر غلط کاری کا الزام عائد کیا۔ ایک منیجر جو برخواست کیا جاچکا تھا۔ اس کی عمر 45 سال کے لگ بھگ تھی وہ اپنی بیوی اور دو بچوں کے ہمراہ فیکٹری کے دروازے پر کھڑا گارڈز سے بار بار استدعا کر رہا تھا کہ وہ اسے اندر داخل ہونے دیں تا کہ وہ انتظامیہ سے مل کر اپنی برخواستگی کے احکام کو منسوخ

کروا سکے۔ اس نے ابھی ابھی ایک گھر خریدا تھا اور اسے ڈر تھا کہ یہ اس کے ہاتھ سے نہ نکل جائے کیمرہ اس کی اس کسمپرسی اور بے چارگی کو تمام دنیا میں نشر کر رہا تھا۔ میرا دھیان لازمی طور پر اس کی طرف گیا۔

1984ء سے میں نے پیشہ ورانہ طور پر پڑھانا شروع کیا ہے۔ یہ ایک عظیم تجربہ ہے اور میں اس سے لطف اندوز ہوتا ہوں۔ بعض دفعہ میں پریشان بھی ہو جاتا ہوں۔ آج تک میں نے ہزاروں انسانوں کو تعلیم دی ہے اور اپنے سمیت میں نے ان سب میں ایک چیز مشترک دیکھی ہے۔ ہم سب بے تحاشا با صلاحیت ہیں اور خدا نے ہمیں بہت سی صفات سے نوازا ہے لیکن جو چیز ہمیں آگے سے روکتی ہے وہ ہے خود اعتمادی کا فقدان' تکنیکی صلاحیتوں کی کمی ہمیں پیچھے نہیں دھکیلتی بلکہ خود پر بھروسہ نہ ہونے کی وجہ سے ہم دوسرے لوگوں کے مقابلے میں بچھڑ جاتے ہیں۔ کوئی تھوڑا پیچھے رہ جاتا ہے کوئی زیادہ۔

ایک دفعہ جب ہم سکول کی تعلیم سے فارغ ہو جاتے ہیں تو ہم میں سے اکثریت کو معلوم ہوتا ہے کہ کالج کی تعلیم اور ڈگری یا اچھے نمبر ہی مستقبل میں کامیابی کی ضمانت نہیں۔ کالج سے باہر کی دنیا میں اچھے گریڈوں سے بھی زیادہ کسی اور چیز کی احتیاج ہے۔ اس کے بہت سے نام ہیں ہمت' جرأت' بہادری' دلیری' چالاکی' محنت' ڈھیٹھی اور شاندار اور متاثر کن طرز کلام۔ یہ عنصر خواہ کوئی بھی ہو آخر کار کسی بھی شخص کو دنیا میں کامیابیوں سے ہمکنار کرتا ہے اور یہ اچھے گریڈز کی نسبت زیادہ اہم ہے۔

میرا ذاتی تجربہ یہ ہے کہ مالی استعداد کے لیے ضروری ہے کہ ہم میں جرأت ہو اور تکنیکی جانکاری بھی ہو۔ اگر خوف کا غلبہ ہو جائے تو صلاحیتیں دب جاتی ہیں۔ میں اپنی جماعتوں میں طالب علموں پر ہمیشہ یہی زور دیتا ہوں کہ وہ خطرات مول لیں' بہادر بنیں اور ڈر کو صلاحیت کی مدد سے طاقت اور ذہانت میں بدل دیں۔ بعض اس سے فائدہ اٹھاتے ہیں اور چند ایک اس سے دہشت زدہ ہو جاتے ہیں۔ مجھے آہستہ آہستہ یہ اندازہ ہو گیا ہے کہ جب معاملہ پیسے کا ہو تو زیادہ تر لوگ خطرات مول لینے سے کتراتے ہیں۔ میں اپنے اقتصادی آئی کیو کو کیوں بہتر بناؤں؟ میں اقتصادی تعلیم کیوں حاصل کروں؟

اور میرا جواب ہے "تاکہ مزید راستے کھلیں اور متبادل سامنے آئیں۔"

آگے زمانہ تیزی سے بدل رہا ہے میں نے بات نوجوان موجد گراہم بیل سے

شروع کی۔ آنے والے دنوں میں اس جیسے اور بہت سے لوگ جنم لیں گے۔ سینکڑوں کی تعداد میں اس طرح کے لوگ پیدا ہوں گے بل گیٹس اور اس کی ریکارڈ توڑ مائیکروسافٹ کمپنیوں کی طرز کی اور بہت سی کمپنیاں ظہور پذیر ہوں گی اور ساتھ ساتھ بہت سے دیوالیے پن' چھانٹیاں اور نوکریوں سے جواب بھی ہوں گے تو پھر اپنے اقتصادی انٹیلی جنس کوشنٹ (EIC) کو کیوں بہتر بنائیں؟

اس کا جواب آپ خود لے سکتے ہیں۔ تاہم میں آپ کو بتا سکتا ہوں کہ میں نے ایسا کیوں کیا۔ میں اس لیے اس میں اضافہ کرتا ہوں کہ آج کے دور میں زندگی بے تحاشا دلچسپ ہے اور ہر روز نت نئی تبدیلیاں ہو رہی ہیں۔ میں ان تبدیلیوں سے خوفزدہ ہونے کے بجائے انہیں خوش آمدید کہنا چاہتا ہوں۔ میں ترقی نہ ہونے کے باعث پریشان یا غم زدہ ہونے کے بجائے کروڑوں بنانے کی کوشش کروں گا۔ تاریخ عالم میں آج کا دور اس لحاظ سے سنہری ترین دور ہے کئی نسلیں گزرنے کے بعد بھی لوگ اس زمانے کے بارے میں یہی کہیں گے کہ یہ زمانہ کتنا پُر جوش اور دلچسپ تھا اس دور میں پرانا زمانہ ختم ہو گیا اور نئے زمانے کی پیدائش ہوئی۔ اس میں بے تحاشا ہلچل تھی اور یہ ہیجان آمیز تھا۔

تو پھر اپنے اِی آئی کیو کو بہتر بنانے کے بارے میں کیوں سوچیں؟

کیونکہ اگر آپ ایسا کرتے ہیں تو آپ بہت جلد فارغ البال ہو جائیں گے اور اگر آپ ایسا نہیں کرتے تو یہ دور آپ کے لیے بہت ڈراؤنا ہوگا۔ یہ وہ زمانہ ہوگا جب آپ لوگوں کو دلیری سے آگے بڑھتے ہوئے دیکھیں گے جبکہ دوسرے وہی لکیر کے فقیر رہیں گے۔

300 سال پہلے زمین دولت تھی چنانچہ جس کے پاس زمین ہوتی وہی دولت مند ہوتا۔ اس کے بعد فیکٹریوں اور صنعت وحرفت کا زمانہ آیا اور امریکہ نے دنیا میں اپنا مقام پیدا کیا اب دولت صنعت کاروں کے ہاتھوں میں تھی۔ مسئلہ یہ ہے کہ خبریں بجلی کی سی تیزی سے ساری دنیا میں پھیل جاتی ہیں۔ آج کی دولت کو چار دیواری اور سرحدوں کے پس پشت چھپایا نہیں جا سکتا جیسے کہ پہلے زمین جائیداد اور فیکٹریوں کو سرحدوں کے اندر بحفاظت رکھا جا سکتا تھا۔ اب تبدیلیاں آناً فاناً اور ڈرامائی ہوں گی۔ اب نئے کروڑ پتیوں کی تعداد میں محیر العقول اضافہ ہوگا اور وہ بھی ہوں گے جو اس دوڑ میں پیچھے رہ جائیں گے۔

آج میں ایسے بہت سے فرد دیکھتا ہوں جو کشمکش حیات میں ڈوبے ہیں اور سخت محنت کر رہے ہیں کیونکہ ابھی تک وہ قدیمی خیالات سے چمٹے ہوئے ہیں اور تبدیلی کے بالمقابل ہیں۔ میں ایسے لوگوں کے بارے میں جانتا ہوں جن کی ملازمتیں ختم ہو رہی ہیں اور ان کے گھر ان سے چھن رہے ہیں اور اس کے لیے وہ اپنے مالک کی تکنیک اور اس کی بخیلی کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں' ہو سکتا ہے غلطی ان کی اپنی ہو۔ ان کے پرانے اور دقیانوسی خیالات ان کا مالی بوجھ ہیں کیونکہ وہ یہ بات سوچنے سے قاصر ہیں کہ کسی کام کو کرنے کا طریقہ جو کل اثاثہ تھا آج مالی بوجھ ہے اور وہ کل چلا گیا۔

ایک دن میں سرمایہ کاری کے بارے میں لیکچر دے رہا تھا اور اس کے لیے میں نے اسی بورڈ گیم کو استعمال کیا جسے میں نے ایجاد کیا تھا جس میں کیش فلو کی وضاحت کی گئی تھی۔ ایک دوست اپنی کسی واقف کار کو اس سیشن میں لایا تھا۔ اس واقف کار کو ابھی ابھی طلاق ہوئی تھی اور طلاق کے قضیے کے دوران اس نے خاصا مالی نقصان اٹھایا تھا۔ ان دنوں وہ چند سوالوں کے جواب ڈھونڈ رہی تھی۔ اس کے دوست نے سوچا کہ میری کلاس میں شامل ہو کر اس کی شاید کچھ تشفی ہو جائے۔

اس کھیل کو اسی لیے ایجاد کیا گیا تھا کہ لوگوں کو بتلایا جا سکے کہ روپیہ کیسے کام کرتا ہے۔ کھیل کے دوران وہ آمدنی کی سٹیٹمنٹ اور بیلنس شیٹ کے بیچ کے رابطے کو سمجھ جاتے ہیں۔ وہ جان جاتے ہیں کہ زر نقد دونوں کے درمیان کیسے حرکت کرتا ہے اور یہ کہ دولت کے حصول کے لیے انہیں اپنے اثاثوں کے خانے سے ماہانہ زر نقد کی ترسیل کو کس طرح زیادہ سے زیادہ کرنا ہے یہاں تک کہ وہ ان کے ماہانہ اخراجات سے تجاوز کر جاتا ہے۔ جب ایک دفعہ ایسے ہو جاتا ہے تو پھر تم ریٹ ریس سے باہر نکل آتے ہو اور فاسٹ ٹریک میں داخل ہو جاتے ہو۔

جیسا کہ میں نے کہا ہے کچھ لوگ اس کھیل سے نفرت کرتے ہیں کچھ کو یہ اچھا لگتا ہے اور کچھ کو سمجھ نہیں آتا اس عورت نے سیکھنے کا ایک سنہری موقع کھو دیا۔ شروع کے راؤنڈ میں اس نے ایک کارڈ نکالا جس پر کشتی کی تصویر بنی ہوئی تھی۔ پہلے وہ خوش تھی' "آہا مجھے کشتی مل گئی۔" لیکن جب اس کے دوست نے اسے سمجھانے کی کوشش کی کہ نمبر کیسے اس کی آمدنی کی دستاویز اور بیلنس شیٹ پر اثر انداز ہوتے تھے تو اس نے یہ کہہ کر اس کھیل سے

بیزاری کا اظہار کیا کہ اسے آمدنی کی رپورٹ، بیلنس شیٹ اور ماہانہ زر نقد کی ترسیل کے آپس کے تعلق کے بارے میں سمجھانے کی کوشش کی۔ اچانک جب اسے پتا چلا کہ نمبر کیسے کام کرتے تھے تو اسے اندازہ ہوا کہ اس کی کشتی تو اسے گھن کی طرح چاٹ رہی تھی۔ کھیل کے دوران بعد میں اس کی چھانٹی بھی ہوئی اور اس کے ہاں بچے کی ولادت ہوئی۔ اس کے لیے یہ کھیل نہایت ہولناک تھا۔

کلاس کے خاتمے پر اس کا دوست میرے پاس آیا اور اس نے مجھے بتلایا کہ وہ خاتون سخت پریشان تھی۔ کلاس میں شامل ہو کر وہ سرمایہ کاری کے بارے میں جاننا چاہتی تھی اور اسے یہ طریقہ بالکل پسند نہ آیا کہ اس احمق کھیل پر اتنا وقت ضائع کیا گیا۔

اس کے دوست نے اسے بتلانا چاہا کہ وہ اس کھیل میں شمولیت کے بعد اپنے اندر جھانکے اور دیکھے کہ آیا یہ کھیل کسی لحاظ سے اس کی اپنی عکاسی تو نہیں کر رہا۔ اس مشورے کے بعد اس خاتون نے اپنی رقم کی واپسی کا تقاضا کیا اور کہا کہ یہ سوچنا بھی مذاق تھا کہ یہ کھیل اس کی عکاسی کر رہا تھا اس کی رقم فوری طور پر لوٹائی گئی اور وہ وہاں سے چلی گئی۔

1984ء سے میں نے لاکھوں روپیہ صرف یہ کر کے کمایا جس کے بارے میں مجھے سکول میں نہ پڑھایا گیا تھا سکول میں زیادہ تر استاد یہی کہتے ہیں کہ دل لگا کر پڑھو اور اچھے نمبر لو تا کہ تمہارا مستقبل روشن ہو۔ میں لیکچروں سے چڑتا تھا جلد ہی میرے صبر کا پیمانہ لبریز ہو گیا میرے خیالات بار بار بھٹک جاتے۔ 1984ء سے میں نے کھیل اور تصویروں کے ذریعے پڑھانا شروع کیا۔ میں ہمیشہ نوجوانوں کو حوصلہ دیتا کہ وہ اس کھیل کو دیکھیں اور اپنے سابقہ تجربات اور علم کی روشنی میں اس کھیل کا تجزیہ کریں اور اپنی کمزوریوں کا تعین کریں۔ یہ ایک اہم بات ہے کہ یہ کھیل ہر ایک کردار کی ترجمانی کرتا ہے۔ اس سے فوری جانکاری ملتی ہے۔ بجائے اس کے کہ استاد آپ کو لیکچر دے۔ اس کھیل کے ساتھ ساتھ ہی آپ کو کوچنگ ملتی رہتی ہے جو خالصتاً آپ کی طبیعت اور رجحان کے عین مطابق ہے۔

اسی خاتون کی دوست نے مجھے فون کر کے دوبارہ وقت طے کرنا چاہا۔ اس نے بتلایا کہ وہ اب نسبتاً بہتر اور پرسکون تھی اور اس دوران جوں جوں اس کا غصہ ٹھنڈا ہوا اسے میری باتوں میں تھوڑی بہت اصلیت دکھائی دی۔

اگر چہ اس خاتون اور اس کے شوہر پر کشتی وغیرہ نہ تھی، مگر باقی سب کچھ ان کے

پاس تھا۔ طلاق کے بعد وہ چڑچڑی ہوگئی تھی کیونکہ ایک وجہ تو یہ تھی وہ ایک نسبتاً نوجوان عورت کے ساتھ فرار ہوگیا تھا اور دوسری یہ کہ 20 سالہ ازدواجی زندگی کے دوران انہوں نے اثاثے بنانے کی طرف توجہ نہ دی تھی۔ نتیجہ یہ ہوا کہ طلاق کے بعد دونوں کے ہاتھوں میں زرنقد کی صورت میں کچھ بھی نہ آتا۔ 20 سالوں کے دوران انہوں نے بھرپور زندگی گزاری مگر اس دوران جو انہوں نے جمع کیا وہ کاٹھ کباڑ کے علاوہ کچھ بھی نہ تھا۔

اسے احساس ہوگیا کہ نمبروں سے معاملے کے دوران اور آمدن رپورٹ اور بیلنس شیٹ کے توازن کو برقرار رکھنے کی کوشش میں اسے اس لیے غصہ آیا کیونکہ وہ انہیں نہ سمجھنے کی وجہ سے خجل تھی۔ اس کا خیال تھا کہ مالی معاملات مردوں کی ذمہ داری تھی جبکہ اسے گھر گرہستی کو چلانا اور مہمانوں کی دیکھ بھال کرنا تھی۔ اسے یقین تھا کہ شادی کے آخری 5 سالوں کے دوران اس کے خاوند نے روپیہ پیسہ اس سے چھپا کر رکھا تھا۔ اسے اس بات پر اپنے پر رنج تھا کہ وہ نہیں جانتی تھی کہ پیسہ کہاں جارہا تھا اور نہ ہی وقت پر اسے دوسری عورت کے بارے میں پتا چلا۔

بورڈ گیم کی طرح دنیا بھی ہر وقت ہماری تربیت میں لگی رہتی ہے اور اگر ہم کوشش کریں تو بہت کچھ سیکھ سکتے ہیں۔ کچھ عرصہ پہلے ایک دن میں نے اپنی بیوی سے کہا کہ دھوبی نے میرے پتلون کو سکیڑ دیا تھا۔ میری بیوی نے ہلکی سی مسکراہٹ کے بعد میرے پیٹ میں انگلی چبھوئی اور کہنے لگی کہ "کپڑے نہیں سکڑے تم پھیل گئے ہو۔"

اس بورڈ گیم کیش فلو کو اسی لیے ایجاد کیا گیا کہ ہر کھلاڑی اپنے طور پر اس سے استفادہ حاصل کرے۔ اس کا مقصد ہی یہ ہے کہ آپ کے دماغ میں نئے نئے خیالات پیدا ہوں۔ اگر تمہارا کشتی والا کارڈ نکل آتا ہے اور تمہیں قرض لینا پڑتا ہے تو سوال پیدا ہوتا ہے کہ اب کیا کیا جائے؟ کون سے دوسرے اقتصادی متبادل ہیں جنہیں اختیار کیا جائے؟ یہی اس کھیل کا نصب العین ہے کہ کھلاڑیوں کو نئے اور مختلف مالی متبادل سوچنے اور اپنانے کی تربیت دی جائے۔

میں نے ایک ہزار لوگوں کو یہ کھیل کھیلتے دیکھا ہے جو لوگ سب سے پہلے ریٹ ریس سے نکل کر فاسٹ ٹریک میں داخل ہوجاتے ہیں عام طور پر انہیں حساب کتاب کے بارے میں علم ہوتا ہے اور تخلیقی اقتصادی ذہن رکھتے ہیں۔ انہیں دوسری مالیاتی ترکیبوں کی

پہچان ہوتی ہے۔ جنہیں زیادہ دیر لگتی ہے ان کا حساب عام طور پر کمزور ہوتا ہے اور سرمایہ کاری کی قوت سے بے بہرہ ہوتے ہیں۔ عام طور پر دولت مند لوگ تخلیقی سوچ کے مالک ہوتے ہیں اور خطرے مول لیتے ہیں۔

کچھ لوگ یہ کھیل کیش فلو عرصے سے کھیل رہے ہیں اور انہوں نے کافی رقم جیتی ہے مگر وہ نہیں جانتے کہ اس رقم کو کیسے استعمال کریں۔ ان میں سے اکثر عام زندگی کے دوران بھی مالی لحاظ سے اتنے کامیاب نہیں ہوتے۔ اگرچہ ان کے پاس پیسہ ہوتا ہے پھر بھی دوسرے ان سے آگے نکل جاتے ہیں۔ اصل زندگی میں یہی کچھ ہوتا ہے۔ بہت سے لوگوں کے پاس بے شمار دولت ہوتی ہے مگر حقیقی زندگی میں وہ مالی لحاظ سے آگے بڑھنے میں ناکام رہتے ہیں۔

متبادل سوچ کو محدود کرنے کا مطلب ہوتا ہے کہ ہم دقیانوسی خیالات کو گلے سے لگائے رکھنے پر بضد ہیں۔ سکول کے زمانے کا میرا ایک دوست ہے جو آج کل تین نوکریاں کر رہا ہے۔ آج سے 20 سال پہلے وہ ہم میں سب سے زیادہ امیر تھا' جب مقامی گنے کا کارخانہ بند ہوا کیونکہ گنے کی کاشتکاری رک گئی تھی تو اس کی نوکری چلی گئی۔ اس کے ذہن میں صرف ایک ہی سوچ تھی اور وہ تھی کہ سخت محنت کرو۔ مصیبت یہ ہوئی کہ نئی جگہ جہاں اس نے ملازمت شروع کی وہ سابقہ کام کے بنا پر اسے سنیارٹی دینے پر تیار نہ تھے۔ اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ جہاں وہ اب ملازم ہے اس نوکری کے مقابلے میں اس کی قابلیت اور تجربہ زیادہ ہے۔ چنانچہ اس کی تنخواہ پہلے کی نسبت کم ہے چنانچہ اسے گزارے کے لیے تین تین نوکریاں کرنی پڑ رہی ہیں۔

جب لوگ کیش فلو کھیلنے میں مصروف ہوتے ہیں تو ان میں سے کچھ شکایت کرتے ہیں کہ سنہری مواقع عام طور پر ان کے ہاتھ نہیں آتے۔ وہ بیٹھے رہتے ہیں میں جانتا ہوں کہ حقیقی زندگی میں بھی وہ ایسے ہی کر رہے ہیں۔ وہ صحیح موقعوں کے انتظار میں وقت ضائع کرتے ہیں۔

میں نے ایسے لوگ بھی دیکھے ہیں جنہیں بہترین اور دولت کمانے والے کارڈ ملتے ہیں اس کے باوجود وہ زیادہ کمائی سے محروم رہتے ہیں۔ پھر وہ یہ کہتے ہیں کہ اگر ان کے پاس تھوڑے پیسے اور ہوتے تو وہ ریٹ ریس سے باہر آ جاتے۔ چنانچہ وہ بھی بیٹھے

رہتے ہیں۔ حقیقی زندگی میں بھی میرا ایسے لوگوں سے واسطہ پڑا ہے انہیں شاندار مواقع میسر آتے ہیں۔ اس کے باوجود روپیہ پیسہ ان کے ہاتھ نہیں آتا۔

اور میں نے ایسے بھی دیکھے ہیں جنہوں نے کھیل کے دوران انتہائی مفید کارڈ حاصل کیے۔ انہیں با آواز بلند پڑھا اور انہیں بالکل علم نہ تھا کہ سنہری موقع ان کے ہاتھ میں آیا تھا۔ ان کے پاس پیسہ ہے' وقت سازگار ہے۔ ان کے پاس اچھے کارڈز ہیں مگر موقع ان کے ہاتھ سے پھسل جاتا ہے اور وہ دیکھتے رہ جاتے ہیں۔ انہیں دکھائی نہیں دیتا کہ ریٹ ریس سے نکلنے کے لیے ان کے پاس عمدہ مالی منصوبہ ہے اور دوسروں کے مقابلے میں ان لوگوں کی تعداد زیادہ ہوتی ہے۔ بہت سے لوگوں کی نظروں کے عین سامنے ایک سنہری موقع چیخ چیخ کر انہیں اپنی طرف متوجہ کرنے کی کوشش کرتا ہے' مگر وہ اسے دیکھنے سے قاصر رہتے ہیں۔ ایک سال بعد انہیں اس کے بارے میں پتا چلتا ہے اور اس وقت تک باقی ماندہ لوگ اس سے فائدہ اٹھا چکے ہوتے ہیں۔

اقتصادی ذہانت کا مطلب یہ ہے کہ انسان کو بہت سے دوسرے آپشنز (متبادل) کے بارے میں علم ہو۔ یعنی اگر اچھے مواقع میسر نہیں آ رہے تو کون سے دوسرے طریقے اختیار کر کے مالی حیثیت میں استحکام پیدا کیا جائے؟ مثلاً اگر موقع ملتا ہے اور تمہارے پاس پیسے نہیں۔ بنک ایڈوانس دینے پر راضی نہیں تو پھر کون سا راستہ اپنا کر اس موقع کو اپنے لیے سودمند بنایا جائے؟ اگر نتیجہ آپ کی امیدوں کے برعکس ہے اور خیال غلط ثابت ہوتا ہے یعنی جو آپ چاہتے تھے وہ نہیں ہوا تو اس کے باوجود تم لکھ کو لکھ میں کیسے بدل سکتے ہو؟ اس کا نام اقتصادی سوجھ بوجھ ہے' جو ہوتا ہے وہ بے معنی ہے۔ اصل بات یہ ہے کہ اس موقع پر کتنے متبادل حل آپ کے ذہن میں رونما ہو سکتے ہیں کہ تم نامساعد حالات کو اپنے فائدے میں بدل دو اور ایک سے کروڑوں کما سکو۔ اس سے پتا چلتا ہے کہ مالی معاملات میں آپ کتنی عقل رسا کے مالک ہیں۔

عام لوگوں کو ایک ہی بات کا پتا ہوتا ہے' محنت کرو بچت کرو اور قرض لو۔

چنانچہ آپ کو انہی ذہانت کے معیار کو کیوں بلند کرنا ہوگا؟

کیوں آپ ایسا انسان بننا چاہتے ہیں جو اپنا کام تخلیق کرتا ہے۔

جو کچھ بھی آپ کو میسر ہو اسے آپ پہلے سے بہتر میں بدلنے کی صلاحیت رکھتے

ہیں۔ بہت کم لوگوں کو یہ بات معلوم ہے کہ خوش قسمتی بھی دولت کی طرح ایجاد کی جاتی ہے اور اگر آپ خوش قسمت بننا چاہتے ہیں اور سخت محنت کے بنا دولت مند ہونا چاہتے ہیں تو اس کے لیے آپ میں مالی استعداد ہونی ضروری ہے۔ اگر آپ ایسے شخص ہیں صحیح موقع کے منتظر ہیں تو آپ کو شاید ایک لمبا عرصہ انتظار کرنا پڑے۔ یہ اسی طرح ہے کہ گاڑی چلانے کے لیے اس شاہراہ پر موجود تمام اشاروں کے سبز ہونے کا انتظار کیا جائے جو ناممکن ہے۔

بچپن میں میرے اور مائیک کے امیر ڈیڈ نے بارہا ہمیں بتلایا کہ "پیسہ حقیقی شے نہیں۔" بسا اوقات وہ ہمیں یاد دلاتا کہ بچپن میں شروع شروع میں جب ہم نے نقلی سکے ڈھالے تو حقیقت کے ہم کتنے نزدیک پہنچ چکے تھے۔ "غریب اور درمیانے درجے کے لوگ پیسے کے لیے کام کرتے ہیں۔" اس نے کہا۔ "امیر لوگ پیسہ بناتے ہیں۔" ہم جتنا بھی پیسے کو اصل سمجھیں گے اتنی ہی زیادہ اس کے لیے محنت کریں گے۔ جب آپ لوگوں کو اس سچائی کا ادراک ہو جائے گا کہ دولت غیر حقیقی شے ہے اتنی ہی جلدی آپ امیر ہو جائیں گے۔

"تو پھر یہ کیا ہے؟" میں اور مائیک فوری طور پر پوچھتے۔ "روپیہ اگر حقیقی نہیں تو پھر کیا ہے؟"

"جیسا ہم سوچیں گے یہ ویسے ہی ہو گا۔" اس کا یہی جواب ہوتا۔

ہمارا سب سے طاقت ور اثاثہ ہمارا دماغ ہے۔ اگر اس کی اچھی طرح تربیت کی جائے تو پلک جھپکنے میں یہ ہمارے لیے ڈھیروں روپیہ پیدا کر سکتا ہے۔ اتنی دولت جو آج سے تین صدیاں قبل کسی بادشاہ یا ملکہ نے خواب میں بھی نہ دیکھی ہو۔ ایک غیر تربیت یافتہ دماغ اسی طرح انتہائی غربت اور مفلوک الحالی کو جنم دے سکتا ہے اور اسے تم نسلوں تک منتقل کرتے ہو۔

آج کے اطلاعاتی دور میں پیسے کے بڑھنے کی رفتار حیرت انگیز ہے۔ چند لوگ خیالات اور جھوٹے سچے معاہدوں کے سبب بے طرح امیر ہو رہے ہیں۔ اگر آپ ایسے لوگوں سے استفسار کریں جو سٹاک اور سرمایہ کاری کا کاروبار کرتے ہیں تو وہ آپ کو یہی خبر دیں گے۔ بسا اوقات بغیر ایک پیسے کی سرمایہ کاری کے کروڑوں جیب میں آ جاتے ہیں اور یہ حقیقت ہے، یہ سمجھوتے کے تحت ہوتا ہے۔ تجارتی دھندے میں یہ ہاتھ کا ایک اشارہ

ہوتا ہے۔ٹورنٹو کے ایک تاجر کی جانب سے لزبن کے ایک تاجر کی وڈیو سکرین پر ایک معمولی سا سگنل ہوتا ہے اور اسی وقت ٹورنٹو کو اس کا جواب بھی موصول ہو جاتا ہے۔ایک مختصر سے فون کے ذریعے اپنے بروکر کو خریدنے کے احکام مل جاتے ہیں اور تھوڑی دیر بعد اسے فروخت کرنے کے پیسے اپنی جگہ رہے نہ کسی نے دیا نہ لیا' صرف سمجھوتوں کی بدولت کروڑوں روپوں کا لین دین ہو گیا۔

''تو پھر اقتصادی سوجھ بوجھ میں کیوں اضافہ کیا جائے؟'' اس کا جواب آپ کے پاس ہے۔ میں البتہ آپ کو بتا سکتا ہوں کہ میں نے اس طرف خصوصی توجہ کیوں دی۔ اس لیے کہ میں جلد از جلد زیادہ روپیہ کما سکوں۔ اس لیے نہیں کہ مجھے اس کی ضرورت ہے بلکہ اس لیے کہ مجھے اس کی خواہش ہے۔ یہ ایک نہایت دلچسپ پڑھائی ہے۔ میں اپنی ذہانت کو اس لیے بڑھانا چاہتا ہوں کیونکہ میں دنیا کے عظیم ترین اور تیز ترین کھیل میں حصہ لینا چاہتا ہوں اور اپنی بصارت کے مطابق اس غیر متوقع انسانی ارتقا میں شامل ہونا چاہتا ہوں۔ جب انسان ہاتھوں کے بجائے ذہنوں سے کام کرنے لگے ہیں۔ علاوہ ازیں یہی موجودہ دور کا میدان عمل ہے۔ یہی کچھ ہو رہا ہے۔ یہ خوفناک بھی اور دلچسپ بھی۔

اسی لیے میں اپنی اقتصادی ذہانت میں سرمایہ کاری کرتا ہوں۔ کیونکہ یہی میرا مؤثر ترین اثاثہ ہے۔ میں ان لوگوں کے ساتھ شامل ہونا چاہتا ہوں جو آگے بڑھنے والے ہیں میں بچھڑے ہوئے لوگوں کا ساتھی نہیں بننا چاہتا۔

روپیہ پیدا کرنے کی میں آپ کو ایک سادہ سی مثال دیتا ہوں۔ 1990ء کے ابتدائی دور میں فینکس (Phoenix) کی مالی حالت بہت خراب تھی۔ میں TV پر ایک پروگرام دیکھ رہا تھا۔ ''صبح بخیر امریکہ'' جب ایک اقتصادی ماہر نے TV پر آ کر تباہی و بربادی کی ہولناک تصویر کشی کی۔ اس نے بچت کی نصیحت کی اور کہا کہ ہر کمانے والا ماہانہ 100 ڈالر کی بچت کرے۔ تو 40 سال میں وہ کروڑ پتی بن سکتا تھا۔ جہاں تک بچت کا سوال ہے تو ہر ماہ کچھ پس انداز کرنا بُری بات نہیں۔ یہ ایک متبادل ہے جسے اکثر لوگ اختیار کرتے ہیں مگر مسئلہ یہ ہے کہ وہ شخص اردگرد سے بے خبر ہو جاتا ہے۔ وہ ان مواقعوں کو کھو دیتا ہے جن سے اس کے روپیہ پیسہ میں بہت زیادہ اور بہت جلد اضافہ ہو جاتا۔ وہ وہیں رہتے ہیں زمانہ گزر جاتا ہے۔ جیسا کہ میں کہہ رہا تھا ان دنوں اقتصادی بدحالی کا دور دورہ

تھا۔ سرمایہ کاروں کے لیے یہ ایک مثالی موقع تھا۔ میری دولت کا بڑا حصہ شیئرز اور فلیٹوں کے کاروبار میں لگا ہوا تھا اور میرے پاس نقد روپیہ کی کمی تھی کیونکہ لوگ بیچ رہے تھے میں خرید رہا تھا۔ بچت ناممکن تھی۔ میں سرمایہ کاری کر رہا تھا۔ میرے اور میری بیوی کے تقریباً 10 لاکھ ڈالر ایسی مارکیٹ میں کام کر رہے تھے جس میں قیمتیں روز بروز اوپر جا رہی تھیں۔ سرمایہ کاری کے لیے یہ بہترین موقع تھا۔ اقتصادی حالت سخت خراب تھی۔ میں ان چھوٹے چھوٹے سودوں کو آگے فروخت نہ کر سکا۔

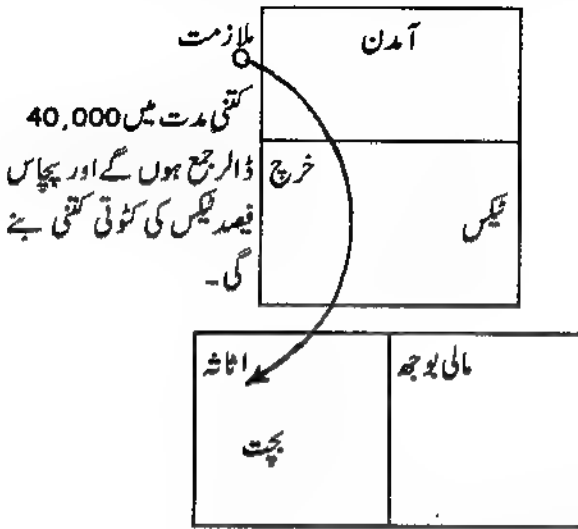
پہلے جن گھروں کی قیمت 100,000 ڈالرز تھی اب ان کی مالیت 75,000 ڈالرز رہ گئی۔ ان جائیدادوں کو مقامی دلالوں کے ذریعے خریدنے کے بجائے میں نے دیوالیہ کے اٹارنی کے دفتر اور عدالت کی سیڑھیوں میں خریداری شروع کی۔ یہاں 75,000 مالیت کی جائیداد کبھی کبھی 20,000 ڈالر یا اس سے بھی کم قیمت پر مل جاتی۔ ایک دوست سے میں نے -/2000 ڈالر 90 دن کے وعدے پر لیے تھے۔ ان میں سے 200 ڈالر میں نے ایک اٹارنی کو کیشیئر چیک کے طور پر فوری طور پر ادا کر دیئے۔ جب خریداری کے کاغذات تیار ہو رہے تھے میں نے بھاگم بھاگ ایک اخبار میں اشتہار نکلوا دیا کہ 75000 ڈالر مالیت کا گھر صرف 60,000 ڈالر میں دستیاب تھا اور وہ بھی کسی پیشگی ادائیگی کے بغیر۔ بے شمار فون آئے اور جبکہ مناسب خریدار کی چھان بین ہو رہی تھی۔ جائیداد قانونی طور پر میرے نام منتقل ہو گئی۔ میں نے سب گاہکوں کو جائیداد دیکھنے کے لیے مدعو کیا۔ سب لوگ بے تاب تھے۔ منٹوں میں گھر فروخت ہو گیا۔ میں نے اپنی کمیشن کے -/2500 ڈالر کا مطالبہ کیا جسے گاہک نے بخوشی پورا کر دیا اور اس کے بعد باقی کام اس کمپنی کے ذمہ تھا جس نے لین دین کے کاغذات تیار کرنے تھے۔ میں نے اپنے دوست کو مقررہ مدت کے اندر 2000 ڈالر واپس کر دیئے اور 200 ڈالر اسے اضافی دیئے وہ خوش ہو گیا۔ مکان کا خریدار خوش تھا۔ اٹارنی خوش تھا اور میں بھی خوش تھا۔ میں نے 60,000 ڈالر میں مکان بیچا جس پر میں نے 20,000 ڈالر کی سرمایہ کاری کی تھی۔ میرے اثاثوں کے خانے میں چالیس ہزار ڈالر کا اضافہ ہوا۔ اور اس میں میرے پانچ گھنٹے صرف ہوئے۔

اور اب چونکہ تم لوگوں کو مالی لین دین کا کچھ کچھ اندازہ ہو گیا ہے اور نمبروں کی اہمیت کا احساس ہو گیا ہے میں ایک شکل کے ذریعے واضح کروں گا کہ روپیہ کیسے ایجاد کیا

جاتا ہے۔

(Promissory Note ایسی تحریر جسے دکھانے پر ادائیگی لازم ہو۔ درشنی ہنڈی)

اس مالی عدم استحکام کے دور میں اپنے فالتو وقت میں میں اور میری بیوی نے چھ ایسے سودے کیے۔ ہماری دولت کا بڑا حصہ بڑی جائیدادوں اور سٹاک مارکیٹ میں لگا ہوا تھا۔ اس کے باوجود ہم تقریباً 1,90,000 ڈالر کے اثاثے بنانے میں کامیاب ہو گئے۔ (پرومذری نوٹس پر 10 فیصد مارک اپ تھا)

ان چھ خرید و فروخت کے دوران ہماری اپنی سرمایہ کاری نہ ہونے کے برابر تھی۔ ہمیں 19,000 ڈالر سالانہ کی اضافی آمدن شروع ہو گئی اور اس کی حفاظت کے لیے ہماری ذاتی کارپوریشن موجود تھی۔ اس کا زیادہ حصہ کمپنی کی گاڑیوں کی مرمت' پٹرول' ٹورز' انشورنس' عشائیوں اور دوسری چیزوں پر خرچ ہو جاتا ہے جب تک حکومت کی اس 19,000 ڈالر پر ٹیکس لگانے کی باری آتی ہے تو اسے پہلے ہی انکم ٹیکس کے قوانین کے تحت مہیا کردہ سہولیات پر خرچ کیا جا چکا ہوتا ہے۔

روپیہ پیدا کرنے کی یہ ایک سادہ سی مثال تھی۔ مالی ذہانت کے بل بوتے پر روپیہ پیدا بھی کیا گیا اور اس کی حفاظت بھی ہوگئی۔ آپ اپنے سے سوال کریں کہ 1,90,000 ڈالر کی بچت کے لیے کتنی مدت درکار ہوگی۔ کیا کوئی بنک آپ کی بچت پر 10 فیصد کے حساب سے منافع دے گا۔ جبکہ پرومذری نوٹ 30 سال تک کارآمد ہے۔ میں تو یہی توقع کر رہا ہوں کہ وہ کبھی بھی مجھے 190,000 ڈالر کی ادائیگی نہ کریں۔ اگر انہوں نے مجھے یہ رقم دی تو مجھے ٹیکس ادا کرنا ہوگا اور اگر وہ یہ رقم مجھے 30 سال میں ادا کر دیں تو مجھے تقریباً 500,000 ڈالرز کی آمدن ہوگی۔

کچھ لوگوں نے مجھ سے پوچھا ہے کہ اگر وہ ادائیگی سے مکر جائیں تو اس صورت میں کیا ہوگا۔ ایسا ہوتا ہے اور یہ اچھی خبر ہے فینکس کی جائیدادوں کا بازار 1994ء سے 1997ء تک تمام ملک میں سب سے زیادہ گرم ہے' جو گھر میں نے 60,000 ڈالرز میں خریدا اسے واپس لے کر میں بآسانی 70,000 ڈالرز میں فروخت کر سکتا ہوں اور قرض کے انتظام کے لیے 2500 ڈالرز کی علیحدہ فیس میری جیب میں آتی ہے۔ نئے خریدار کے ذہن میں یہ مالی لین دین اب بھی فائدے کا سودا ہوگا اور یہ معاملات اسی طرح چلتے رہیں گے۔

چنانچہ اگر آپ فوری قدم اٹھانے کے عادی ہیں تو پہلی مرتبہ جب میں نے گھر

بیچا' میں نے 2000 ڈالر واپس کر دیئے۔ درحقیقت اس مالی لین دین میں میری ذاتی سرمایہ کاری زیرو تھی۔ جبکہ پرومذری نوٹ پر میری ادائیگی لامحدود مدت کے لیے ہے۔ یہ ایک مثال ہے جس سے تھوڑے پیسوں سے بہت زیادہ پیسہ کمانے کی وضاحت ہوتی ہے۔

دوسرے لین دین میں جب میں نے یہ مکان دوبارہ بیچا تو میں 2000 ڈالر اپنی جیب میں ڈال کر قرض کی مدت کو تیس سال تک بڑھا سکتا تھا۔ میرے پرومذری نوٹ کی اس صورت میں کیا اہمیت ہوگی اگر روپیہ بنانے کے لیے مجھے روپیہ کی ادائیگی کی گئی۔ مجھے اس کا علم نہیں مگر بہرحال یہ 100 ڈالر ماہانہ کی بچت سے بہتر ہے کیونکہ دراصل ہمیں 100 ڈالر کے بجائے 150 ڈالرز سے شروع کرنا ہوگا۔ کیونکہ اس آمدنی پر جس سے یہ بچت ہوگی 40 سال تک 5 فیصد کے حساب سے ٹیکس ادا کرنا ہوگا اور پھر اس 5 فیصد پر دوبارہ ٹیکس لاگو ہوتا ہے۔ یہ تو عقل کی بات نہ ہوئی یہ محفوظ تو ہے مگر دوراندیشی سے بعید ہے۔

آج 1997ء میں جب میں یہ کتاب لکھ رہا ہوں تو مارکیٹ کی حالت 5 سال پہلے سے بالکل الٹ ہے۔ فی نکس کی جائیداد کی قیمتوں پر ریاستہائے متحدہ کے دوسرے علاقوں کے باسی رشک کرتے ہیں جو گھر ہم نے 60,000 ڈالر میں بیچے آج اُن کی قیمت 1,10,000 ڈالر ہے۔ ابھی بھی مواقعوں کی قلت نہیں۔ مگر اب ایک قیمتی اثاثے سے دست بردار ہو کر ایسا ممکن ہوگا۔ وقت دینا پڑے گا اور تلاش کرنی ہوگی۔ اب خرید وفروخت میں ٹھہراؤ آ گیا ہے مگر آج ہزاروں ایسے لوگ ہیں جو ان سودوں کی تلاش میں سرگرداں ہیں اور چند ہی ایسے مواقع ہیں جن کی خریداری پر مالی منفعت کی توقع ہے۔ بازار کی روش بدل چکی ہے اور اب ہمیں اس جگہ کو چھوڑ کر دوسری جگہوں کی تلاش میں نکلنا چاہیے جہاں لین دین کر کے ہم اپنے اثاثوں کے خانے کو بوجھل بنانے کے قابل ہوں۔

''تم یہاں ایسا نہیں کر سکتے'' ''یہ خلاف قانون ہے'' ''تم جھوٹ بول رہے ہو'' مجھے اکثر ایسی باتیں سننی پڑتی ہیں کوئی یہ نہیں پوچھتا۔ ''کیا تم مجھے بتلا سکتے ہو کہ ایسا تم نے کیسے کیا؟''

حساب کتاب بالکل سادہ ہے اس کے لیے تمہیں الجبرا اور جیومیٹری جاننے کی چنداں ضرورت نہیں۔ میں نے اس بارے میں زیادہ تفصیل بتانے سے گریز کیا کہ خریداری اور فروخت کے کاغذات تیار کرنا مخصوص کمپنیوں کی ذمہ داری ہوتی ہے اور وہ

اپنے کام سے بخوبی آگاہ ہیں۔ وہی ادائیگی کی دستاویزات تیار کرواتی ہیں۔ مجھے مکان کی چھتوں کی مرمت یا غسل خانوں کے بند نالوں کو کھلوانے کی بالکل ضرورت نہیں کیونکہ خریدار یہ کام خود کروائے گا۔ یہ ان کا گھر ہے، بعض دفعہ کوئی شخص ادائیگی نہیں کرتا۔ یہ اور بھی اچھا۔ اس صورت میں دیری کے لیے اس کی رقم میں اضافہ ہو جائے گا۔ نہیں تو انہیں مکان خالی کرنا پڑے گا اور مکان ایک بار پھر برائے فروخت بن جاتا ہے۔ عدالت یہ معاملہ طے کرواتی ہے۔

ہوسکتا ہے آپ کے علاقے میں یہ کارآمد نہ ہو۔ وہاں مارکیٹ کے حالات مختلف ہوں۔ یہ صرف ایک مثال ہے اور مقصد یہ ہے کہ کس طرح مالی ذہانت کو بروئے کار لاتے ہوئے تھوڑے سے زیادہ کمائی ہوسکتی ہے۔ سرمایہ کاری بھی کم ہوتی ہے اور خطرے کا کم احتمال ہوتا ہے۔ اس مثال میں ہم نے سمجھوتے کو روپیہ کے بدلے استعمال کیا ہے۔ کوئی بھی تعلیم یافتہ شخص اس کام کو کرسکتا ہے۔

پھر بھی بہت کم لوگ ایسا کریں گے۔ زیادہ تر وہ اسی نصیحت پر عمل پیرا ہوں گے ''محنت کرو اور بچت کرو۔''

30 گھنٹہ کام کر کے تقریباً 1,90,000 ڈالر پیدا کیے گئے۔ اثاثہ کے کالم میں اتنا سرمایہ جمع ہوا اور ایک پیسہ انکم ٹیکس بھی ادا نہ کرنا پڑا۔

ان میں سے کون سا طریقہ زیادہ مشکل ہے۔

1- محنت سے کام کرو۔ 50 فیصد کے حساب سے انکم ٹیکس دو اور جو بچے اس میں سے بچت کرو اور بچت پر 5 فیصد کے حساب سے مزید ٹیکس ادا کرو۔

یا

2- اپنی صلاحیتوں اور ذہنی استعداد میں اضافہ کرو۔ مالیاتی حس کو بڑھاؤ۔ اور اپنے دماغ کی قوتوں کو تسخیر کر کے اثاثوں میں اضافہ کرو۔

ساتھ ساتھ یہ بھی اندازہ لگاؤ کہ اگر تمہیں نمبر 1 متبادل پر چلنا پڑتا تو 1,90,000 ڈالرز کی بچت کے لیے کتنی دہائیاں درکار ہوتیں؟

اب آپ کو پتا لگ گیا ہوگا کہ جب میں والدین کو بچوں کے متعلق یہ کہتے سنتا ہوں کہ ''میرا بچہ سکول میں اچھا جا رہا ہے اس کا تعلیمی ریکارڈ اچھا ہے'' تو کیوں خاموشی

سے میں اپنا سر ہلاتا ہوں۔ یہ ٹھیک تو ہے مگر کیا یہی سب کچھ ہے؟

میں جانتا ہوں کہ اوپر دی گئی کاروباری حکمت عملی عام سی ہے۔ اس سے صرف یہ وضاحت مقصود تھی کہ تھوڑے سے زیادہ کس طرح بنایا جا سکتا ہے دوبارہ میں یہی کہوں گا کہ میری کامیابی کی بڑی وجہ میری مضبوط اقتصادی بنیاد تھی جو مضبوط اقتصادی تعلیم کی مرہون منت ہے۔ میں نے پہلے بھی کہا ہے اور دوبارہ کہتا ہوں کہ مالیاتی ذہانت چار صلاحیتوں کا مجموعہ ہے۔

1- مالیاتی تعلیم۔ اعداد کو پڑھنے کی صلاحیت۔
2- سرمایہ کاری کی حکمت عملیاں۔ پیسہ بنانے کا علم۔
3- مارکیٹ ضرورت اور فراہمی۔ گراہم بیل نے مارکیٹ میں وہی چیز دی جس کی ضرورت تھی۔ اس طرح بل گیٹس نے بھی ایسا ہی کیا۔ 70,000 ڈالر کا گھر 60,000 ڈالر میں فروخت کے لیے پیش کیا گیا جس کی سرمایہ کاری 20,000 ڈالر سے کی گئی۔ یہ بھی موقع سے فائدہ اٹھانے کی مثال تھی۔ کوئی خرید رہا تھا کوئی بیچ رہا تھا۔
4- قانون: حساب کتاب کارپوریشنز ریاستی اور وفاقی قوانین اور ضابطوں سے آگاہی ضروری ہے۔ میں یہی مشورہ دوں گا کہ آپ قانون کے دائرے میں رہ کر اپنا کام کریں۔

ان چاروں مہارتوں یا اوصاف کے مجموعے سے آپ کی مالی استعداد کی بنیاد بنتی ہے۔ جو دولت کے حصول میں کامیابی کے لیے لازم وملزوم ہے۔ خواہ آپ چھوٹے گھر خریدیں بڑے فلیٹ خریدیں۔ کمپنیاں مول لیں سٹاک میں پیسہ کی سرمایہ کاری کریں۔ میوچل فنڈز خریدیں قیمتی دھاتیں مول لیں۔ بیس بال کے کارڈ لیں یا کوئی اور کاروبار کریں۔ مالی ذہانت کے بنا آپ کے لیے مال و دولت کا حصول مشکل ہوگا۔

1996ء تک جائیداد کی قیمتوں میں ایک بار پھر اضافہ ہوا اور بہت سے لوگ اس کاروبار میں شامل ہو گئے۔ سٹاف مارکیٹ میں حصص کی قیمتوں میں اضافے کی بدولت بعض لوگ اس کاروبار میں لگ گئے۔ ریاستہائے متحدہ کی اقتصادی حالت بہتر ہو رہی تھی۔ 1996ء میں میں نے بیچنا شروع کیا اور اب میرا رُخ ناروے پیرو ملائیشیا اور

فلپائن کی جانب تھا۔ سرمایہ کاری تبدیل ہو چکی تھی۔ جائیدادوں کی خرید کا جہاں تک سوال تھا' میں نے یہ کام بند کر دیا تھا۔ میں اپنے اثاثوں کے کالم میں قیمتوں کے بڑھنے کے رجحان کو دیکھ رہا ہوں اور شاید سال کے آخر تک دوبارہ فروخت شروع کروں۔ اس کا اس بات پر بھی دارومدار ہے کہ کانگرس میں شاید کچھ نئے قوانین منظور ہو جائیں۔ میرا اندازہ ہے کہ میرا ان چھ گھروں کا سودا بکنے لگے گا اور 40,000 کا پرومذری نوٹ نقدی میں تبدیل ہو جائے گا۔ مجھے چاہیے کہ جلد از جلد اپنے اکاؤنٹینٹ سے رابطہ کروں کہ وہ زرنقد کی وصولی اور اسے پناہ فراہم کرنے کی تیاریوں میں مصروف ہو جائیں۔

جو بات میں آپ کے ذہنوں میں ڈالنا چاہتا ہوں وہ یہ ہے کہ سرمایہ کاری ہوتی ہے' نہیں بھی ہوتی' مارکیٹ میں اتار چڑھاؤ آتا رہتا ہے۔ اقتصادی بہتری ہوتی ہے اور بعض دفعہ خسارہ بھی ہوتا ہے۔ زندگی روزانہ آپ کو کمیاب مواقع فراہم کرتی رہتی ہے۔ یہ ہماری کوتاہ بینی ہے کہ ہم انہیں پہچاننے سے قاصر رہتے ہیں۔ وہ موجود ہوتے ہیں اور جوں جوں زمانہ بدلتا ہے' نئی نئی ایجادات سامنے آتی ہیں۔ اتنے ہی مواقع زیادہ ہوتے ہیں اور ان سے فائدہ اٹھاتے ہوئے آپ اپنا اور اپنے خاندان کا مستقبل آنے والی کئی نسلوں تک محفوظ کر سکتے ہیں۔

پھر وہی سوال اٹھتا ہے کہ ہم اپنی مالی استعداد میں کیوں اضافہ کریں؟

اور پھر' آپ ہی اس سوال کا جواب دے سکتے ہیں۔ میں جانتا ہوں کہ میں اپنے علم میں کیوں اضافہ کرتا رہتا ہوں کیوں ایسی خاصیت کی نشوونما پر خاص توجہ دیتا ہوں۔ کیونکہ مجھے پتا ہے کہ آنے والا دور تبدیلیوں کا دور ہے۔ میں ماضی سے چمٹے رہنے کے بجائے تبدیلی کو ترجیح دیتا ہوں۔ میں جانتا ہوں کہ مارکیٹ میں اتار چڑھاؤ آئے گا۔ میں اس لیے مالی ذہانت تو بڑھا رہا ہوں کہ جب بھی مارکیٹ میں تغیر رونما ہوگا اور کچھ لوگ اپنے گھٹنوں کے بل گر کر نوکری کی بھیک مانگیں گے جبکہ دوسرے لیموں اکٹھے کرنے میں لگے ہوں گے اور ہم سب بھی کبھی کبھار لیموں سے استفادہ کریں گے (لیموں یہاں بطور استعارے کے استعمال ہوا ہے جس کا مطلب ہے خوب فائدہ اٹھائیں گے) اور انہیں کروڑوں میں بدل لیں گے۔ یہ مالی ذہانت ہے۔

اکثر اوقات مجھ سے ان لیموؤں کے بارے میں سوال کیا جاتا ہے جن سے میں

نے کروڑوں کمائے۔ میں اپنی ذاتی سرمایہ کاری کی مثالیں پیش کرنے سے ہچکچاتا ہوں کیونکہ اس طرح مجھے ڈر ہے کہ کہیں آپ یہ نہ سمجھنے لگ جائیں کہ میں اپنے کارناموں کی تشہیر کر رہا ہوں اور سرمایہ کاری کے ضمن میں اپنی کامیابیوں کو بڑھا چڑھا کر پیش کر رہا ہوں اور یہ ہرگز میرا ارادہ نہیں۔ میں حقیقی اور سارے واقعات کی وضاحت کے لیے مثالیں دیتا ہوں۔ ان مثالوں سے میں آپ پر یہ ثابت کرنے کا خواہاں ہوں کہ یہ اتنا مشکل نہیں۔ یہ اور بھی آسان ہو جاتا ہے جب مالی ذہانت کے چار اصولوں سے آپ کی شناسائی ہو جائے۔ ذاتی طور پر اپنی آمدنی بڑھانے کے لیے میں دو طریقوں پر عمل کرتا ہوں۔ جائیداد اور ہلکے پھلکے سٹاک کا حصول جائیداد کو میں بنیادی طور پر استعمال کرتا ہوں۔ دن رات میری جائیدادیں کیش فلو مہیا کرتی ہیں اور کبھی کبھار ایسا بھی ہوتا ہے کہ کوئی جائیداد خاص منافع دے جاتی ہے۔ سٹاکس اور شیئرز کو میں آمدنی کے فوری حصول کے لیے بروئے کار لاتا ہوں۔

میں بالکل آپ کو صلاح نہیں دے رہا کہ جو میں نے کیا وہ آپ بھی کریں۔ مثالیں صرف مثالیں ہیں۔ اگر موقع انتہائی پیچیدہ ہے اور سرمایہ کاری میری سوجھ بوجھ سے باہر تو میں اس میں ہاتھ نہیں ڈالتا۔ سیدھا سادھا حساب کتاب اور کامن سینس یہ دو چیزیں ہیں جو پیسہ کمانے کے لیے ریڑھ کی ہڈی کا کام دیتی ہیں۔

ان مثالوں کو پیش کرنے کی 5 بڑی وجوہات ہیں:

1- لوگوں کو مزید تعلیم کی طرف راغب کرنا۔
2- لوگوں کو بتانا کہ اگر جانکاری کی بنیاد مستحکم ہو تو پھر کوئی مشکل نہیں۔
3- دکھانا کہ کوئی بھی دولت حاصل کر سکتا ہے۔
4- دکھانا کہ نصب العین حاصل کرنے کے لاکھوں طریقے ہیں۔
5- دکھانا کہ یہ کوئی مافوق الفطرت علم نہیں۔

1989ء میں میں پورٹ لینڈ اوریگان کے ایک شاندار علاقے میں چہل قدمی کیا کرتا تھا۔ یہاں چھوٹے چھوٹے خوبصورت گھر تھے جو بہت دیدہ زیب تھے۔ یہ ایک افسانوی خطہ تھا اور یوں لگتا تھا کہ ابھی لٹل رائیڈنگ ہڈ اچھلتی ہوئی دادی کے پاس جانے کے لیے کہیں سے برآمد ہو گی۔

بہت سے مکانوں پر برائے فروخت کے بورڈ آویزاں تھے۔لکڑی کی مارکیٹ کی حالت بہت نازک تھی' سٹاک مارکیٹ کساد بازاری کا شکار تھی اور مالی خسارے کا دوردورہ تھا۔ایک گلی میں'مَیں نے ایک ایسا برائے فروخت کا بورڈ دیکھا جو سب سے پرانا لگتا تھا۔گھر بھی پرانا تھا۔اس گھر کے پاس سے گزرتے ہوئے ایک دن میری اس کے مالک سے ملاقات ہوئی۔وہ پریشان دکھائی دیتا تھا۔

''اس گھر کی آپ کیا قیمت طلب کر رہے ہیں؟'' میں نے پوچھا۔

مالک نے مڑ کر میری طرف دیکھا اور ہلکا سا مسکرایا۔''آپ خود بتائیں کیا دیں گے؟'' اس نے کہا۔''ایک سال سے میں اس کے بکنے کا انتظار کر رہا ہوں' اب تو کوئی اسے دیکھنے بھی نہیں آتا۔''

''میں اسے دیکھوں گا۔'' میں نے کہا اور آدھے گھنٹہ بعد میں نے یہ مکان اس نے جو قیمت مانگی اس سے 20,000 ہزار ڈالر کم میں خرید لیا یہ ایک خوبصورت دو کمروں کا چھوٹا سا گھر تھا۔جس کی کھڑکیوں کے چوکھٹے جنجر بریڈ لکڑی سے بنے ہوئے تھے۔اس کا رنگ ہلکا نیلا تھا اور اس میں گہرے رنگ کی حاشیہ آرائی تھی اور اسے 1930ء میں بنایا گیا تھا۔گھر کے اندر پتھر سے بنی ہوئی ایک خوبصورت انگیٹھی تھی۔دو کمرہ خواب تھے اور یہ گھر کرایہ پر دینے کے لیے مثالی تھا۔

میں نے مالک کو 5000 ڈالر پیشگی ادا کیا اور 65000 ڈالر کا گھر 45000 ڈالرز میں خرید لیا۔بات صرف یہ تھی کہ کوئی اسے خریدنے پر آمادہ نہ تھا۔ایک ہفتہ میں مالک نے گھر خالی کر دیا۔مکان سے چھٹکارا پا کر اس نے سکھ کا سانس لیا اور میرے پہلے کرائے دار نے گھر میں قدم رکھا جو ایک مقامی کالج کا پروفیسر تھا۔خرید اور رہن کی دستاویزات پر اٹھنے والے اخراجات کی ادائیگی کے بعد ہر ماہ مجھے 40 ڈالر کی آمدنی شروع ہوگئی۔یہ کچھ بھی نہ تھی!

ایک سال بعد اوریگون کی مارکیٹ رفتہ رفتہ بحال ہونے لگی۔کیلیفورنیا کے سرمایہ کار جن کی جائیداد کے بھرپور کاروبار سے جیبیں بھری ہوئی تھیں اب شمال کی طرف اُن کا رُخ تھا اور انہوں نے اوریگون اور واشنگٹن میں دھڑا دھڑ سرمایہ کاری شروع کر دی۔

میں نے 95000 ڈالر میں یہ گھر ایک نوجوان جوڑے کو فروخت کر دیا جو اس

قیمت پر بھی اس سودے کو ارزاں خیال کرتے تھے۔ -/40,000 ڈالر کا نقد منافع میں نے 1031 ٹیکس کی التوائی ایکسچینج میں رکھ دیا اور میں نیا گھر خریدنے کی تلاش میں نکل پڑا۔ ایک ماہ کی تلاش بسیار کے بعد میں نے 12 فلیٹوں پر مشتمل ایک گھر دیکھا جو اعلیٰ پلانٹ بیورٹن اوریگون کے ساتھ ہی تھا۔ اس کے مالکان جرمنی میں رہائش پذیر تھے اور انہیں اس جگہ کی صحیح قیمت کا کوئی اندازہ نہ تھا اور ایک بار پھر وہ اس سے نجات حاصل کرنا چاہتے تھے۔ میں نے 450,000 ڈالر کی مالیت کی اس جائیداد کے لیے 275,000 ڈالر کی بولی لگائی۔ وہ 300,000 ڈالرز پر راضی ہو گئے۔ میں نے اسے خرید کر دو سال تک اپنے پاس رکھا۔ اور اسی 1031 ٹیکس کی التوائی ایکسچینج کے ایکٹ کو بروئے کار لاتے ہوئے میں نے اس عمارت کو 495,000 ڈالرز میں بیچ کر فینکس ایریزونا میں 30 فلیٹوں پر مشتمل ایک عمارت خرید لی۔ اس وقت تک ہمیں بارش سے چھٹکارے کی حاجت تھی اور بہر حال جگہ تو ہم نے فروخت کرنی ہی تھی۔ اوریگون کی سابقہ مارکیٹ کنڈیشن کی طرح ان دنوں فینکس کی مارکیٹ کساد بازاری کا شکار تھی۔ اس وقت اس گھر کی قیمت 875,000 ڈالر تھی اور شروع میں 225,000 ڈالر ادا کرنے تھے۔ یہاں سے ماہانہ آمدنی تقریباً 5,000 ڈالر تھی۔ پھر ایریزونا کی مارکیٹ اٹھنے لگی اور 1996ء میں یہ جائیداد کولوراڈو کے ایک سرمایہ کار نے خریدنے کے لیے 1.2 ملین ڈالر کی پیشکش کی۔

میں اور میری بیوی اسے بیچنے کے خواہاں تھے مگر ہم نے انتظار کیا یہ دیکھنے کے لیے کہ شاید کانگرس کل منافع پر ٹیکس کے نفاذ کا قانون بدل ڈالے۔ اس صورت میں ہمیں جائیداد کی قیمت میں مزید 15 سے 20 فیصد اضافے کی توقع تھی۔ علاوہ ازیں ہر ماہ 5000 ڈالر کی اچھی خاصی آمدنی ہو رہی تھی۔

اس مثال سے میں نے یہ ظاہر کیا ہے کہ چھوٹی رقم کس طرح بڑی رقم میں تبدیل ہو جاتی ہے۔ دوبارہ بنیادی مسئلہ وہی ہے کہ مالیاتی رپورٹوں کی سمجھ بوجھ' سرمایہ کاری کی حکمت عملی' مارکیٹ کے رجحان کا ابلاغ اور قوانین سے آشنائی۔ اگر ان باتوں کا علم نہیں تو پھر لازم ہے کہ لوگ مروجہ اصولوں کو اپنائیں۔ یعنی خطرہ مول نہ لو۔ مختلف راستے ڈھونڈو اور صرف مستحکم جائیداد خریدو۔ مگر ایسی جائیداد عام طور پر مہنگی ہوتی ہے اور منافع کی شرح بہت قلیل۔

عام طور پر بڑے بڑے پراپرٹی ڈیلر ایسی جائیدادوں پر ہاتھ نہیں ڈالتے کیونکہ

انہیں علم ہوتا ہے کہ ڈھیر ساری کوشش کے بعد نہ تو ان کے پلے کچھ پڑے گا اور نہ ہی سرمایہ کار کو فائدہ ہوگا۔ اور یہ ایک دانش مندانہ حکمت عملی ہے۔

عام طور پر منافع بخش سودے نئے نئے سرمایہ کاروں کے ہاتھ نہیں لگتے۔ یہ اُن امیروں کے حصے میں آتے ہیں جو زیادہ امیر بننے کے خواہش مند ہوتے ہیں اور اس ''کھیل'' سے پوری طرح باخبر ہوتے ہیں۔ عام طور پر یہ سودے بازی خلاف قانون ہے اور کاروباری حضرات کو ایسی جائیدادیں خریدنے کی ممانعت ہے مگر سب کچھ ہوتا ہے۔ جوں جوں میں زیادہ کاروباری اور گھاگ ہو رہا ہوں زیادہ سے زیادہ فائدہ بخش سودے میرے سامنے آرہے ہیں۔ اپنی مالی استعداد اور موقع پرستی کی افزائش کو زندگی بھر کے لیے دوام دینے کا مطلب یہ ہے کہ وقت کے ساتھ ساتھ ایسے منفعت بخش سودوں کی تعداد بڑھتی رہتی ہے اور جوں جوں آپ کی ذہانت میں ترقی ہوتی ہے آپ کی چھٹی حس فوری طور پر اندازہ کر لیتی ہے کہ فلاں سودے میں منافع کی توقع ہے یا نہیں۔ یہ آپ کی ذہانت ہے جو آپ کو آگاہی دیتی ہے کہ فلاں لین دین سودمند نہیں۔ یا ایک بڑے سودے کو اپنے فائدے میں کیسے ڈھالا جائے۔ جوں جوں میری جانکاری میں اضافہ ہو رہا ہے اور ابھی مجھے اور بہت کچھ جاننا ہے۔ اتنا ہی میری آمدنی میں اضافہ ہو رہا ہے کیونکہ جوں جوں وقت گزر رہا ہے میرا تجربہ اور قابلیت اسی مناسبت سے بڑھ رہے ہیں۔

میرے کچھ دوست احتیاط سے اور خطروں سے بچتے بچاتے آگے بڑھنے کی کوشش میں مصروف ہیں اور اپنے اپنے پیشوں میں دل لگا کر محنت کر رہے ہیں مگر جہاں تک مالی دانش مندی کا سوال ہے وہ ان سے کوسوں دور ہے۔ کیونکہ اسے حاصل کرنے کے لیے وقت درکار ہے۔

میری بنیادی سوچ یہ ہے کہ اپنے اثاثوں کے کالم میں زیادہ سے زیادہ بیج بوتا ہوں یہی میری حکمت عملی ہے۔ میں تھوڑے سے شروع کرتا ہوں اور بیج لگاتا ہوں۔ کچھ بیج پنپ کر پودے بن جاتے ہیں کچھ نہیں۔

ہماری حقیقی کارپوریشن جو پراپرٹی کے کاروبار سے منسلک ہے۔ اس کے پاس کروڑوں ڈالر کی جائیداد ہے۔ یہ ہماری اپنی REIT ہے یعنی رئیل اسٹیٹ انوسٹمنٹ ٹرسٹ۔ میرا کہنے کا مطلب یہ ہے کہ ان میں سے زیادہ تر اثاثے 5000 ڈالر اور

10,000 ڈالر کی چھوٹی سرمایہ کاری سے شروع ہوئے۔ ان میں زیادہ پیشگی ادائیگیاں خوش قسمتی سے بار آور ہوئیں۔ ان کی قیمتوں میں اضافہ ہوا۔ ٹیکس بھی نہ دیا اور سال ہا سال داخلی اور خارجی خرید وفروخت بار بار دھرائی گئی۔

کارپوریشن کے حصار کے اندر میرا اور میری بیوی کا سٹاک کا بیوپار بھی ہے جسے ہم اپنا میوچل فنڈ کہتے ہیں۔ ہمارے چند دوست ہیں جو خاص طور پر ہمارے جیسے سرمایہ کاروں سے رابطہ رکھتے ہیں جن کے پاس ہر ماہ کچھ نہ کچھ فالتو بچ جاتا ہے جسے وہ دوسرے کاروبار میں لگا سکتے ہیں۔ ہم امریکہ اور کینیڈا میں ایسی کمپنیوں کے شیئر خریدتے ہیں جو بالکل نئی ہوتی ہیں اور سٹاک ایکسچینج پر عوام میں متعارف ہونے والی ہوتی ہیں۔ انہیں پُر خطر گردانا جاتا ہے اور روپیہ ڈوبنے کا اندیشہ ہوتا ہے۔ جلد پیسہ کمانے کی ایک مثال یہ ہے کہ اس سے پہلے کہ یہ کمپنی عوام میں متعارف ہو اس کے ایک لاکھ شیئر 25 سینٹ فی شیئر کے حساب سے خرید لیے جاتے ہیں۔ جب چھ ماہ بعد یہ کمپنی سٹاک ایکسچینج کی لسٹ پر آتی ہے۔ تو اس کا ہر شیئر 2 ڈالر کی مالیت کا ہو جاتا ہے۔ اگر کمپنی کو اچھے طریقے سے چلایا جائے تو قیمتیں بڑھتی رہتی ہیں اور سٹاک کے ایک شیئر کی قیمت ہو سکتا ہے 20 ڈالر تک تجاوز کر جائے اور سال کے اندر اندر ہمارے 25,000 ڈالر کی سرمایہ کاری ایک ملین تک پہنچ جائے۔

اگر آپ جانتے ہیں کہ آپ کیا کر رہے ہیں تو یہ جوا ہرگز نہیں۔ جوا وہ ہوتا ہے جب آپ بغیر سوچے سمجھے کسی سودے میں پیسہ جھونک دیں۔ ہر کام کو کرنے کا ڈھنگ ہے۔ اگر آپ میں صلاحیت ہے' دانائی ہے اور کھیل سے رغبت ہے تو آپ خطرات کے تناسب کو کم سے کم کر کے ناموافق حالات کو اپنے فائدے میں بدل سکتے ہیں۔ خطرہ تو ہر جگہ ہے۔ خطرات سے نپٹنے کے لیے مالی سوجھ بوجھ درکار ہے۔ چنانچہ جو چیز ایک شخص کے لیے خطرناک ہو دوسرے کے لیے نہیں ہوتی۔ یہی بنیادی وجہ ہے جس کے سلیے میں بار بار لوگوں پر زور دیتا اور ان کی حوصلہ افزائی کرتا ہوں کہ سٹاک جائیداد اور دوسری چیزوں میں سرمایہ کاری کرنے سے پہلے اپنی مالیاتی تعلیم پر توجہ دیں اور اس پر سرمایہ کاری کریں۔ جتنے ہوشیار آپ ہوں گے اتنے ہی بہتر طریقے سے آپ غیر مساعد حالات سے عہدہ برا ہو سکیں گے۔

جس قسم کے سٹاک میں' مَیں سرمایہ لگاتا ہوں وہ اکثر لوگوں کے لیے انتہائی خطرناک ہیں اور میں انہیں ایسے کرنے کا مشورہ نہیں دیتا۔ میں یہ کھیل 1979ء سے کھیلتا آ

رہا ہوں اور میں نے اس میں بہت کچھ گنوایا ہے۔ لیکن اگر دوبارہ آپ اس کو پڑھیں کہ ایسی سرمایہ کاریاں اکثر لوگوں کے لیے کیوں اتنی خطرناک ہیں تو آپ اپنی زندگی کے لیے ہوسکتا ہے کوئی دوسرا راستہ اختیار کریں تاکہ 25000 ڈالر کی سرمایہ کاری سے ایک ملین ڈالر ایک سال کے اندر بنانے کی صلاحیت آپ کے لیے چھوٹا خطرہ بن جائے۔

جیسا میں نے پہلے کہا کہ جو کچھ میں نے لکھا ضروری نہیں کہ آپ وہ کریں۔ جو سادہ ہے اور ممکن ہے یہ مثال اس کی وضاحت کے لیے پیش کی گئی ہے۔ حکمت عملیوں کے مجموعی توازن میں جو میں کرتا آیا ہوں وہ آٹے میں نمک کے برابر ہے۔ تاہم ایک عام امریکی شہری کے لیے 100,000 ڈالر سالانہ کی انکم معقول ہے اور اسے کمانا مشکل نہیں۔ مارکیٹ کو مدنظر رکھتے ہوئے اور تمہاری ہوش مندی کے بل بوتے پر پانچ سے 10 سال کے عرصے میں اتنی آمدن ممکن ہے اگر آپ اپنے اخراجات کو قابو میں رکھیں تو 100,000 ڈالر سالانہ کی اضافی آمدن دل خوش کن ہے اور اس کا محنت اور کام سے تعلق نہیں۔ آپ کام کر سکتے ہیں یا گھر بیٹھ سکتے ہیں اور حکومت کے ٹیکس کے نظام کو اپنے فائدے میں استعمال کر سکتے ہیں بجائے اس کے کہ آپ اسے اپنے برخلاف کریں۔

میری اپنی زیادہ توجہ جائیداد پر ہے۔ مجھے اس سے بے پناہ عشق ہے کیونکہ اس میں استحکام ہے اور یہ سست رو ہے۔ میں اسے مضبوط سے مضبوط تر بناتا ہوں۔ کیش فلو ہر وقت متوقع ہے اور اگر اس کی مناسب دیکھ بھال کی جائے تو قیمت میں کئی گنا اضافہ ہو جاتا ہے۔ اس سے یہ فائدہ بھی ہوتا ہے کہ اسی مضبوط بنیاد کے سہارے میں اسٹاک مارکیٹ کے کاروبار میں خطرہ مول لے سکتا ہوں۔ یہاں اگر مجھے زیادہ آمدنی ہوتی ہے تو اس پر میں اپنا گین ٹیکس ادا کر کے جو بچت ہوتی ہے اسے جائیداد کی خریداری میں لگا دیتا ہوں۔ اس طرح میں اپنے اثاثوں کے خانے میں چند الفاظ کا اضافہ کر لیتا ہوں۔

جائیداد کے بارے میں آخر میں یہی کہنا چاہوں گا۔ میں تمام دنیا گھوم چکا ہوں اور ہر جگہ میں نے سرمایہ کاری پر زور دیا ہے۔ ہر شہر میں، میں نے یہ بات سنی کہ موجودہ دور میں سستی جائیداد کا حصول دشوار ہے۔ میرا تجربہ اس سے مختلف ہے۔ نیویارک ہو یا ٹوکیو یہاں تک کہ آپ کے اپنے اردگرد بہترین سودے بکھرے ہوئے ہیں جو آپ کی توجہ کے طالب ہیں ان پر اکثر لوگوں کی نظر نہیں پڑتی۔ سنگاپور جہاں آج کل قیمتیں آسمان کو چھو رہی

ہیں۔شہر سے تھوڑے فاصلے پر نہایت سودمند سودے موجود ہیں۔ چنانچہ جب میں کسی کو یہ کہتے سنتا ہوں۔''یہاں ایسا کرنا ممکن نہیں'' تو میں انہیں یاد دلاتا ہوں کہ اس کے بجائے انہیں یہ کہنا چاہیے تھا''مجھے علم نہیں کہ یہاں اسے کیسے کرنا ہے......ابھی تک؟''

اچھے مواقع آپ کو آنکھوں سے بجھائی نہیں دیتے۔انہیں ذہن کی آنکھ سے دیکھنا پڑتا ہے۔اکثر لوگ دولت مند بننے میں اسی لیے ناکام رہتے ہیں کہ ان میں مالیات کی مناسب تربیت کا فقدان ہوتا ہے۔مواقع ان کی آنکھوں کے سامنے ہوتے ہیں مگر انہیں دکھائی نہیں دیتے۔

اکثر مجھ سے پوچھا جاتا ہے''میں کیسے ابتدا کروں؟''

پچھلے باب میں ان دس اقدام کا ذکر کیا جن پر چل کر میں نے اقتصادی خودمختاری حاصل کی۔کام کے ساتھ تفریح بھی ضروری ہے۔یہ محض ایک کھیل ہے' جس میں جیت کے ساتھ ہار بھی ہے۔اسے ہلکے پھلکے انداز میں لیں۔اکثر لوگ صرف اس وجہ سے جیت سے محروم رہتے ہیں کہ ہارنے کا خطرہ ہر وقت اُن کے سروں پر منڈلاتا رہتا ہے۔اسی لیے میں نے سکول کی تعلیم کو بے مقصد قرار دیا۔سکول میں ہمیں سکھایا جاتا ہے کہ غلطیاں کرنا بُرا فعل ہے اور اگر ہم غلطیاں کریں تو ہمیں سزا ملتی ہے۔لیکن آپ اگر انسانی کارکردگی کو ملاحظہ کریں تو سیکھنے کے لیے غلطیوں کا سرزد ہونا لازمی امر ہے۔ چلنے کے لیے ہمیں بار بار گرنا پڑتا ہے۔اگر ہم گرنے سے بچتے رہتے تو کبھی بھی چلنے کے قابل نہ ہوتے۔اسی طرح جب ہم سائیکل چلانی سیکھتے ہیں۔ابھی تک میرے گھٹنوں پر زخموں کے نشان ہیں۔لیکن اب...... میں بآسانی سائیکل چلا سکتا ہوں۔اسی طرح امیر بننا بھی ہے۔بدقسمتی سے اکثر لوگ غربت کی چکی میں اس لیے پستے رہتے ہیں کہ وہ امیر بننے کے لیے خطرات مول نہیں لیتے۔جیتنے کے عادی لوگ ہارنے سے نہیں گھبراتے۔مگر ہارنے والے لوگ ہارنے سے ڈرتے ہیں۔ ناکامی کامیابی کی راہ میں ایک سپیڈ بریکر ہے جو اس سے بچنے کی کوشش کرتے ہیں ان کے لیے آگے بڑھنے کی راہیں محدود ہو جاتی ہیں۔

میں روپے پیسے کو اپنے ٹینس کے کھیل کی طرح کھیلتا ہوں۔میں زور شور سے کھیلتا ہوں' غلطیاں کرتا ہوں ان کی اصلاح کرتا ہوں اور رفتہ رفتہ میرا کھیل بہتر ہو رہا ہے۔اگر میں ہارتا ہوں تو نٹ (Net) کے پاس جا کر اپنے مخالف کھلاڑی سے گرم جوشی سے ہاتھ ملاتا

ہوں۔ مسکراتا ہوں اور کہتا ہوں۔ "اگلے ہفتے پھر تم سے ملاقات ہوگی۔"

1- پہلی قسم ان لوگوں کی ہے جو پورے کا پورا یونٹ خرید لیتے ہیں۔ وہ کسی پراپرٹی کمپنی کے منتظم سے رابطہ کرتے ہیں یا کسی سٹاک بروکر اور مالیاتی مشیر سے رابطہ کر کے کچھ خریداری کرتے ہیں۔ جیسے میوچل فنڈ Reit' سٹاک یا پھر بونڈ۔ سرمایہ کاری کا یہ ایک سادہ اچھا اور صاف ستھرا طریقہ ہے۔ اس کی مثال ہے کہ کوئی دوکاندار کمپیوٹر کی خریداری کے لیے کمپیوٹر سٹور میں جا کر وہاں شیلف پر پڑے کمپیوٹر کو اچانک خرید لیتا ہے۔

2- دوسری قسم ان سرمایہ کاروں پر مشتمل ہے جو سرمایہ کاری کے لیے مواقع کی تخلیق کرتے ہیں۔ یہ سرمایہ کار سودے کو تھوڑا تھوڑا کر کے اکٹھا کرتے ہیں جیسے کچھ لوگ کمپیوٹر کے علیحدہ علیحدہ حصہ جات کو ایک ایک کر کے یکجا کریں اور ان کو آپس میں جوڑ کر ایک مکمل کمپیوٹر کی تخلیق کریں۔ یہ ویسے ہی ہے جیسا کسٹمائزیشن (Customisation) جب کسی چیز کو گاہک کی مرضی کے مطابق تیار کیا جائے) مجھے کمپیوٹر تیار کرنے کی اے بی سی سے بھی واقفیت نہیں۔ بجائے اس کے مجھے مواقعوں کو یکجا کرنے کا فن آتا ہے یا ان لوگوں کو جانتا ہوں جو ایسا کرتے ہیں۔

دوسری قسم سے متعلق یہ سرمایہ کار دراصل پیشہ ور سرمایہ کار ہے۔ بعض اوقات ان چھوٹے چھوٹے حصوں کو حاصل کرنے میں کئی سال لگ جاتے ہیں اور بعض دفعہ ایسے بھی ہوتا ہے کہ سارے جزو میسر نہیں آتے۔ میرا امیر ڈیڈ مجھے اس قسم کا سرمایہ کار بننے کی ترغیب دیتا تھا۔ ان مختلف حصوں کو اکٹھا کرنے کے بارے میں جاننا ضروری ہے۔ کیونکہ اسی میں بڑی بڑی کامیابیاں نصیب ہوتی ہیں اور اسی طرح اگر حالات سازگار نہ ہوں تو بڑے بڑے نقصان اٹھانے پڑتے ہیں۔

اگر آپ دوسری قسم کے سرمایہ کار بننا چاہتے ہیں تو آپ کو تین صلاحیتوں میں استعداد بڑھانی ہوگی اور یہ مالیاتی ذہانت کے ارتقا کے لیے حاصل کردہ خواص کے علاوہ ہیں۔

1- ایسا موقع کیسے تلاش کریں جس پر کسی اور کی نظر نہ پڑی ہو۔ جسے اور لوگ دیکھ کر بھی نہیں دیکھ پاتے' اسے آپ نے ذہن کی آنکھ سے دیکھنا

ہوگا۔مثال کے طور پر ایک دوست نے بوسیدہ پرانا گھر خریدا۔ اسے دیکھ کر طبیعت اچاٹ ہوتی۔ ہر شخص حیران تھا اس نے ایسا کیوں کیا۔ جو اس نے دیکھا اور جو ہم نے نہیں دیکھا کہ اس گھر سے متصل چار خالی پلاٹ تھے۔ یہ معلومات اس نے ٹائٹل کمپنی یا رجسٹری کے دفتر سے حاصل کیں۔ مکان پر قبضہ حاصل کرنے کے فوری بعد اس نے اسے گرا دیا اور پانچوں پلاٹوں کو ایک بلڈر کے ہاتھ تین گنا قیمت پر فروخت کر دیا۔ دو ماہ کے اس کام کے بدلے اس نے 75,000 ڈالر کمائے۔ بے شک یہ اتنا پیسہ نہیں مگر تنخواہ سے بہر حال بہتر ہے اور ایسا کرنا چنداں مشکل نہیں۔

2- پیسہ کیسے اکٹھا کیا جائے۔ عام آدمی اس مقصد کے لیے بنک کا رُخ کرتا ہے۔ دوسری قسم کا سرمایہ کار رقم اکٹھی کرنے کے فن سے بخوبی آگاہ ہوتا ہے اور بہت سے طریقے ہیں جن سے بنک میں جائے بغیر پیسے کا حصول ممکن ہے۔ شروع شروع میں مَیں نے ایسے گھروں کو خریدنے پر ترجیح دی جو بنک کے پاس رہن نہ تھے۔ مکانوں سے زیادہ وقت پر پیسہ اکٹھے کرنے کی صلاحیت انمول ہے۔

اکثر میں لوگوں کو کہتے سنتا ہوں۔ ''بنک قرض دینے پر تیار نہیں'' یا ''میرے پاس اتنے پیسے نہیں کہ میں اسے خرید سکوں۔'' لیکن اگر آپ دوسری قسم کے سرمایہ کار بننا چاہتے ہیں تو تمہیں ایسا کرنے کا طریقہ سیکھنا لازمی ہے جو دوسروں کی راہ کی رکاوٹ بنتا ہے۔ دوسرے الفاظ میں پیسے کی کمیابی کی وجہ سے اکثر لوگ سودا کرنے کے قابل نہیں ہوتے۔ اگر آپ اس رکاوٹ سے چھٹکارا پا سکیں تو آپ بہت سے دوسروں سے کروڑوں روپے زیادہ بنا سکیں گے جو اس فن سے بے بہرہ ہیں۔ متعدد بار میں نے گھر خریدے ہیں۔ فلیٹ اور سٹاک خریدے ہیں جب بنک میں میرے نام پر ایک دمڑی بھی نہ تھی۔ ایک بار میں نے ایک بلڈنگ 1.2 ملین ڈالر میں خریدی۔ اسے میں نے ''ٹرائنگ اٹ آپ'' Trying it up معاہدہ کے تحت خریدا' حکومتی کاغذات پر تحریری طور پر باقاعدہ سمجھوتا ہوا جس پر خریدار اور فروخت کنندہ نے دستخط کیے۔ میں نے 100,000 ڈالر اِدھر

اُدھر سے اکٹھے کر کے ادا کیے اور بقایا رقم 90 دنوں میں ادا کرنی تھی۔ میں نے ایسا کیوں کیا؟ کیونکہ مجھے اندازہ تھا کہ اس جائیداد کی مارکیٹ ویلیو کم از کم 2 ملین ڈالر تھی۔ میں نے روپیہ ادھار نہیں لیا۔ ہوا یہ کہ جس شخص نے مجھے 100,000 ڈالر دیئے تھے اس نے مجھے مزید 50,000 ڈالر اس لیے کر دیئے کہ میں خریدار تلاش کروں یعنی اس نے میری جگہ سنبھال لی اور میں وہاں سے چل دیا۔ اس کام میں میرے تین دن صرف ہوئے۔ دوبارہ وہی چیز ثابت ہوتی ہے کہ آپ کا علم اور ذہانت خریداری سے زیادہ اہم ہے۔ سرمایہ کاری خریداری نہیں۔ یہ جاننے اور شناسائی کا علم ہے۔

3- تیز طرار ذہین لوگوں کو اکٹھے کرنے کا فن خود ذہین تر لوگوں کو ملازمت فراہم کرنا اور انہیں اپنے مفاد کے لیے کام کرنے پر آمادہ کرنا دوسری قسم کے سرمایہ کار کے لیے بہت اہم ہے۔ اگر آپ ایسا نہیں کر سکتے تو پھر آپ کو پہلی قسم کا سرمایہ کار بننے کی پُرزور صلاح دی جاتی ہے۔ مالیاتی بصارت آپ کی سب سے بڑی دولت ہے اور اس سے لاعلم ہونا سنگین خطروں کا حامل ہے۔

خطرے ہر جگہ موجود ہوتے ہیں ان سے بچنے کے بجائے ان سے نبرد آزما ہونا سیکھیں۔

7

چھٹا سبق

سیکھنے کے لیے کام کریں
کمائی کے حصول کے لیے کام نہ کریں

1995ء میں سنگاپور کے ایک اخبار نے میرا انٹرویو لیا۔ جوان وخوبرو رپورٹر لڑکی وقت پر آئی۔ اور فوری طور پر بات چیت کا آغاز ہوا۔ ہم ایک شاندار ہوٹل کے لاؤنج میں آرام سے بیٹھے کافی پیتے رہے اور وہ سنگاپور میں میری آمد کے ذکر پر دو مقاصد کے بارے میں پوچھتی رہی۔

میں نے زگ زگلر کے ہمراہ تقریر کرنی تھی۔ اس نے ''مقصدیت'' (Motivation) پر اظہار خیال کرنا تھا اور مجھے ''دی سیکرٹس آف دی رچ'' The Secrets of the Rich یعنی امرا کے رازوں پر بولنا تھا۔ ''ایک دن میں بھی تمہاری طرح بیسٹ سیلنگ آتھر یعنی بہترین مصنفہ بنوں گی اور میری کتابیں بھی تمہاری طرح سب سے زیادہ فروخت ہوں گی۔'' اس نے کہا ''میں نے اس کے کچھ مضامین پڑھے تھے جو اُس نے اس اخبار کے لیے لکھے تھے اور میں اُن سے متاثر ہوا تھا۔ اس کے لکھنے کا اسلوب خاصا جاندار اور سیدھا سادھا تھا اور قاری کی دلچسپی کو ابھارنے والا تھا۔

''تمہارا لکھنے کا انداز اچھا ہے'' میں نے جواباً کہا۔ ''خواب کی تعبیر پانے میں تمہیں کون سی رکاوٹ ہے؟''

''میرے کام کا کوئی نتیجہ برآمد نہیں ہوتا'' اس نے آہستگی سے کہا'' سب لوگ میرے ناولوں کی تعریف کرتے ہیں مگر ہوتا ہوا تا کچھ نہیں' چنانچہ میں اخبار کی نوکری کرنے پر مجبور ہوں۔ اس طرح کم از کم واجبات کی ادائیگی ہو جاتی ہے۔ کیا آپ مجھے کوئی مشورہ دیں گے؟''

''بالکل'' میں نے خوش دلی سے کہا۔''میرے ایک دوست کا یہاں سنگاپور میں سکول ہے جہاں وہ سیلز مین شپ کی تربیت دیتا ہے۔ وہ تربیتی کورسز منعقد کرواتا ہے۔ جہاں سنگاپور کی انتہائی اونچی کارپوریشنوں کے اراکین کو سیلز مین شپ کی تربیت دی جاتی ہے اور میرے خیال میں اگر تم وہاں کسی کورس میں شامل ہو جاؤ تو کیریئر بنانے میں تمہیں خاصی مدد ملے گی۔''

یہ سن کر وہ شپٹائی اور سرد لہجے میں کہنے لگی۔''کیا آپ مجھے یہ مشورہ دے رہے ہیں کہ اپنی کتابوں کی سیل بڑھانے کے لیے میں وہاں کورس کروں؟''

میں نے اثبات میں سر ہلایا۔

''آپ شاید سنجیدہ نہیں ہیں نہ؟''

دوبارہ میں نے اثبات میں سر ہلایا۔''اس میں بُرائی کیا ہے؟'' میں نے پوچھا' اسے میری بات بُری لگی تھی اور میں افسوس کر رہا تھا کہ میں بات زبان پر کیوں لایا۔ اور اپنے اس مشورے کے بچاؤ کے لیے مناسب الفاظ ڈھونڈ رہا تھا کہ وہ بولی'' میں نے انگلش لٹریچر میں ایم اے کیا ہوا ہے۔ میں کسی سکول میں جا کر بیچنے کا فن کیوں سیکھوں؟ میں ایک پیشہ ور مصنفہ ہوں۔ سکول میں جا کر میں نے اس پیشے کی تعلیم حاصل کی اور میرے لیے ایک سیلز وومن بننا چنداں ضروری نہیں۔ مجھے ایسے لوگوں سے نفرت ہے۔ وہ دولت کے پیچھے دوڑتے ہیں۔ آپ مجھے بتلائیں میرے لیے سیلز وومن بننا کیسے ضروری ہوا؟ اب وہ جلدی جلدی اپنے بیگ میں کاغذات کو ٹھونس کر جانے کی تیاری کر رہی تھی۔ انٹرویو ختم ہو چکا تھا۔

میز پر میری ایک پرانی بیسٹ سیلنگ بک کا ایڈیشن پڑا تھا۔ میں نے اس کتاب کو اٹھایا اور ان کاغذات کو بھی جن پر اس نے میرے انٹرویو کے بارے میں نوٹس لکھے تھے۔ کیا تم یہ دیکھ رہی ہو؟'' میں نے اس کے کاغذات کی طرف اشارہ کر کے کہا۔

اس نے کاغذات پر اپنی لکھائی کو دیکھا اور بدحواس ہو کر بولی۔ ''کیا؟''

دوبارہ میں نے قصداً کاغذات کی طرف اشارہ کیا۔ اس نے اپنے پیڈ پر جلی حروف میں لکھا تھا۔ ''رابرٹ کیوساکی۔ سب سے زیادہ بکنے والی کتابوں کا مصنف۔''

یہاں لکھا ہے۔ ''سب سے زیادہ بکنے والی کتابوں کا مصنف'' یہ نہیں لکھا ''سب سے بہترین مصنف۔'' اُس کی آنکھیں فوری طور پر پھیلیں۔

میں ایک عام سا مصنف ہوں' تم ایک عظیم مصنفہ ہو۔ فرق صرف یہ ہے کہ میں نے سیلز سکول میں تعلیم حاصل کی۔ تمہارے پاس ماسٹرز ڈگری ہے۔ دونوں کو ملاؤ تو ایک زیادہ بکنے والی کتابوں کا مصنف اور ایک بہترین مصنفہ جنم لیتے ہیں۔

غصہ اس کی آنکھوں سے چھلکنے لگا۔ ''میں کبھی بھی خود کو اتنا نیچے نہ گراؤں گی کہ کتابوں کی سیل بڑھانے کے طریقے سیکھوں۔ آپ جیسے لوگوں کو لکھنے سے مطلب نہیں ہونا چاہیے۔ میں ایک پیشہ ور مصنفہ ہوں اور آپ ایک سیلز مین ہیں' یہ مناسب نہیں۔''

اس نے اپنے باقی ماندہ نوٹس اکٹھے کیے اور بڑے بڑے شیشوں کے دروازوں سے سنگاپور کی اس گیلی صبح میں جلدی جلدی وہاں سے چل دی۔

تاہم اگلی صبح اخبار میں اس نے میرے بارے میں اچھا مضمون لکھا۔

دنیا چست و چالاک' ذہین پڑھے لکھے اور باوصف افراد سے بھری ہوئی ہے۔ ہم روزانہ ان سے ملتے ہیں۔ وہ ہمارے چاروں طرف ہیں۔

چند دن پہلے میری گاڑی میں خرابی واقع ہوگئی۔ میں ایک بڑے گیراج میں داخل ہوا اور وہاں ایک نوجوان مستری نے چند لمحوں میں اسے درست کر دیا۔ صرف انجن کی آواز سن کر اس نے خرابی کا اندازہ لگا لیا میں حیران رہ گیا۔

مگر دُکھ تو یہی ہے کہ ایک عظیم مہارت کامیابی کے لیے کافی نہیں۔

مجھے بار بار حیرانگی ہوتی ہے کہ وہ لوگ جن کی مہارت کم ہوتی ہے زیادہ کمائی کرتے ہیں۔ اگلے ہی دن مجھے یہ جاننے کا اتفاق ہوا کہ 5 فیصد سے بھی کم امریکی 100,000 ڈالر سالانہ کی کمائی کرتے ہیں۔ میں ایسے لوگوں سے بھی ملا ہوں جو بے تحاشا ذہین اور پڑھے لکھے ہیں جو 20,000 ڈالر سالانہ سے کم کماتے ہیں۔ ایک کاروباری کنسلٹنٹ جو میڈیکل کاروبار سے وابستہ ہے اس نے مجھے بتلایا کہ بہت سے ڈاکٹر' دندان

ساز اور فارمیسٹ مالی تنگ دستی کا شکار ہیں۔ میرا یہ خیال تھا کہ جونہی انہیں ڈگری ملے تو دولت اُن پر بارش کے قطروں کی طرح برستی ہے۔ اسی تاجر نے مجھے یہ فقرہ سکھایا۔ ''وہ دولت کی چوکھٹ سے صرف ایک قدم پیچھے ہیں اور وہ ہے مالیاتی ذہانت۔''

اس فقرے کا مفہوم یہ ہے کہ اکثر لوگوں کو ایک اور مہارت سیکھنی ہے اور اس پر عبور حاصل کرنا ہے اور پھر ان کی آمدنی میں غیر معمولی اضافہ ہوگا۔ پیسے کے معالے میں زیادہ تر لوگوں کو صرف ایک ہی چیز معلوم ہے کہ جتنی محنت کریں گے اتنی کمائی ہوگی۔

جیسے کہ میں نے پہلے بتلایا کہ مالیاتی ذہانت حساب کتاب' سرمایہ کاری مارکیٹنگ اور قانون کے مرکب کا نام ہے۔ ان چاروں خاصیتوں کو اکٹھا کرلیں تو پیسہ کمانا آسان ہو جائے گا۔

ان اوصاف کے مجموعے کی زندہ مثال اخبار کی وہ نوجوان رپورٹر تھی اگر وہ محنت سے سیلز مین شپ کی تربیت حاصل کرلے تو اس کی آمدنی دنوں میں دُگنی چوگنی ہو جائے گی۔ اگر میں اس کی جگہ ہوتا تو مشہوری' کاپی رائٹس اور سیلز کی تربیت لیتا۔ اس کے بعد اخبار کے اس دفتر میں کام کرنے کے بجائے میں کسی ایڈورٹائزنگ کمپنی میں ملازمت کرتا' تنخواہ میں اگرچہ کمی واقع ہوتی مگر اسے شارٹ کٹس Short Cuts اپنانے کے حربے آجاتے جو ایک کامیاب مشہوری کے حصول کے لیے ضروری ہیں۔ علاوہ ازیں کچھ وقت اسے اپنے تعلقات کو فروغ دینے پر بھی صرف کرنا چاہیے کیونکہ پبلک ریلیشننگ بذات خود ایک آرٹ ہے۔ کیونکہ اس طرح مشہوری کے لیے پیسے نہیں لگتے اور لاکھوں کروڑوں کی آمدن ہو جاتی ہے۔ اس کے بعد رات کو یا ہفتہ کے آخر میں وہ اپنے ناول لکھتی اور جب یہ ختم ہوتا تو اسے بہتر طریقے سے فروخت کرسکتی تھی اور پھر ایک دن وہ سب سے زیادہ بکنے والی مصنفہ بن جاتی۔

جب میں نے اپنی پہلی کتاب ''اگر آپ امیر ہونا چاہتے ہیں اور خوش رہنا چاہتے ہیں تو سکول جانا چھوڑ دیں'' لکھی تو ایک ناشر نے مجھے صلاح دی کہ میں اس کتاب کا نام بدل کر یہ نام رکھ دوں۔ ''تعلیم کے مالیات'' (Economics of Education) اس پر میں نے ناشر کو بتلایا کہ یہ نام رکھنے کے بعد میری کتاب کی صرف دو جلدیں فروخت ہوں گی' ایک میرے گھر والے خریدیں گے اور دوسری میرا بہترین دوست۔ مگر مسئلہ یہ ہوگا کہ وہ بھی قیمت ادا نہیں کریں گے اور کتاب کو تحفے میں حاصل کرنا چاہیں گے۔ میں نے یہ

مخرب اخلاق نام قصداً چنا تھا کیونکہ اس طرح یہ کتاب ہاتھوں ہاتھ بک جاتی۔ میں ذاتی طور پر تعلیم کا قائل ہوں مگر تعلیمی نصاب میں ترامیم کا خواہش مند ہوں اگر میری سوچ اس سے مختلف ہوتی تو میں کیوں اپنے بوسیدہ تعلیمی نظام کی اصلاح پر زور دیتا۔ چنانچہ میں نے ایسا نام سوچا تاکہ T.V اور دوسرے مواصلاتی ذرائع سے میری جلد از جلد اور زیادہ سے زیادہ مشہوری ہو۔ میں جان بوجھ کر تضاد پیدا کر رہا تھا۔ بہت سے لوگ مجھے اہمیت دینے پر تیار نہ تھے اس کے باوجود میری کتاب بے تحاشا فروخت ہوئی۔

1969ء میں جب میں نے ریاستہائے متحدہ کی مرچنٹ میرین اکیڈمی سے گریجویشن کیا تو میرا تعلیم یافتہ ڈیڈ بہت خوش ہوا' کیلیفورنیا کی سٹینڈرڈ آئل کمپنی نے مجھے اپنے تیل بردار جہازوں کے بیڑے میں ملازم رکھ لیا۔ مجھے تھرڈ میٹ کا عہدہ دیا گیا اور اپنے ہم جماعتوں کے مقابلے میں میری تنخواہ کم تھی مگر کالج کی تعلیم حاصل کرنے کے بعد یہ پہلی نوکری تھی اور اس لحاظ سے تنخواہ بُری نہ تھی۔ مجھے شروع میں 42,000 ڈالر سالانہ پر ملازم رکھا گیا جس میں اوور ٹائم شامل تھا اور مجھے صرف سات ماہ کام کرنا تھا۔ پانچ ماہ کی چھٹیاں تھیں۔ اگر میں چاہتا تو 5 ماہ کی چھٹیاں لینے کے بجائے کسی دوسری شپنگ کمپنی کے ذریعے ویت نام تک جا سکتا تھا۔ اس طرح میری تنخواہ دوگنا ہو جاتی۔ میرا کیریئر درخشاں تھا۔ اس کے باوجود میں نے چھ ماہ بعد استعفیٰ دے کر میرین کور میں شمولیت اختیار کر لی تاکہ جہاز اڑانے کی تربیت لے سکوں۔ میرا پڑھا لکھا باپ میرے اس فیصلے پر بہت سیخ پا ہوا مگر امیر باپ خوش تھا اور مجھے مبارک باد دی۔ سکول میں اور کام کے دوران تخصیص (Speciality) حاصل کرنے کا جنون ہوتا ہے کیونکہ اسی صورت میں آپ کی ترقی ہوگی اور تنخواہ میں اضافہ ہوگا۔

یہی وجہ ہے کہ ڈاکٹر گریجویشن کے فوری بعد مہارت کے حصول میں لگ جاتے ہیں کوئی بچوں کے علاج کا ماہر بنتا ہے' کوئی ہڈیوں کا اور کوئی آنکھوں کا۔ اس طرح اکاؤنٹینٹ' ماہرین تعمیرات' وکیل' پائلٹ اور دوسرے اپنے اپنے پیشوں کے حساب سے ماہر بننا چاہتے ہیں اور میرے تعلیم یافتہ ڈیڈ کا بھی یہی نظریہ تھا اسی لیے جب آخر کار اسے Ph.D (ڈاکٹریٹ) کی ڈگری ملی تو وہ خوشی سے پھولا نہ سماتا تھا۔ اکثر اوقات وہ اس بات کا اعتراف کرتا کہ سکول صرف ان لوگوں کو انعامات سے نوازتے ہیں جو کم از کم کے لیے زیادہ سے زیادہ پڑھتے ہیں۔

امیر ڈیڈ نے مجھے اس سے الٹ راستہ اختیار کرنے کی صلاح دی۔ ''تمہیں ہر چیز کے بارے میں کچھ نہ کچھ معلوم ہونا چاہیے۔'' اس نے نصیحت کی۔ اسی لیے کئی سالوں تک میں کمپنی کے مختلف محکموں میں کام کرتا رہا۔ کچھ وقت میں نے حساب کتاب میں گزارا۔ اگر چہ وہ جانتا تھا کہ میں کبھی بھی اکاؤنٹینٹ نہ بن سکوں گا اس کے باوجود اس نے مجھے اس محکمے میں کچھ وقت گزارنے کے لیے کہا تاکہ وہاں بیٹھ کر کچھ سیکھ جاؤں۔ امیر باپ کو پتا تھا کہ میں وہاں رہتے ہوئے تھوڑا بہت سیکھ جاؤں گا اور مجھے احساس ہو جائے گا کہ کیا ٹھیک ہے اور کیا نہیں۔ میں نے بس کے کنڈیکٹر کے طور پر نوکری کی' تعمیراتی کام میں حصہ لیا اور سیلز مینی بھی کی اور سیٹیں بک کروانے اور بازار کے اتار چڑھاؤ پر نظر رکھنے کا فن بھی سیکھا۔ وہ میری اور مائیک کی تربیت کر رہا تھا اور زور دیتا کہ جب وہ اپنے بینکرز' وکلاء' اکاؤنٹینٹ اور بروکرز کے ساتھ میٹنگ کر رہا ہو تو ہم بھی وہاں موجود ہوں۔ وہ اپنی سلطنت کے ہر پہلو کے متعلق ہمیں تھوڑی بہت جانکاری دینا چاہتا تھا۔

جب میں نے سٹینڈرڈ آئل کی نوکری چھوڑی جہاں مجھے خاصی تنخواہ ملتی ہے تو میرے پڑھے لکھے باپ کی حیرانگی اور غصے کی حد نہ تھی۔ وہ بے حد پریشان تھا۔ یہ بات اس کی سمجھ سے باہر تھی کہ میں نے ایک اچھی بھلی نوکری کیوں چھوڑ دی جس میں ترقی کے مواقع تھے اور تنخواہ معقول تھی' بے حساب فائدے تھے۔ لمبی چھٹیاں تھیں وغیرہ۔ ایک شام اس نے مجھے پوچھا'' تم نے نوکری کیوں چھوڑی؟'' میں کوشش کے باوجود اسے سمجھانے سے قاصر رہا۔ میرا استدلال اس کی سمجھ سے باہر تھا۔ کیونکہ میں امیر ڈیڈ کی زبان بول رہا تھا۔

مستحکم نوکری میرے پڑھے لکھے باپ کی نظر میں سب کچھ تھا۔ اس سے قطع نظر سیکھنے کا عمل میرے امیر ڈیڈ کے مطابق اس سے زیادہ اہم تھا۔

تعلیم یافتہ باپ کا خیال تھا کہ جہاز کا افسر بننے کے لیے میں نے تعلیم حاصل کی۔ جبکہ امیر ڈیڈ کو علم تھا کہ میں نے جہاز میں ملازمت صرف اس لیے کی تھی کہ بین الاقوامی تجارت کے بارے میں کچھ جان سکوں۔ چنانچہ ایک طالب علم کی حیثیت میں' میں اپنے تجارتی تیل بردار مال بردار اور مسافر بردار بڑے بڑے جہازوں کو مشرق بعید اور جنوبی بحرالکاہل تک لے گیا۔ امیر ڈیڈ نے مجھ پر زور دیا کہ جہازوں کو یورپ لے جانے کے بجائے میں کچھ دیر ساؤتھ پیسفک میں قیام کروں۔ کیونکہ اسے علم تھا کہ ابھرتی ہوئی طاقتیں

مشرق میں تھیں اور بالآخر تاریخ کا پلڑا ادھر جھک جائے گا نہ کہ یورپ میں۔ جبکہ میرے ہم جماعت روز و شب پارٹیوں میں مصروف تھے۔ میں جاپان، تائیوان، تھائی لینڈ، سنگاپور، ہانگ کانگ، ویت نام، کوریا، ٹاہیٹی، سموا اور فلپائن کے لوگوں کی معاشرت اور تجارتی حکمت عملیوں کے بارے میں بھرپور معلومات اکٹھی کر رہا تھا۔ میں بھی پارٹیوں میں شامل ہوتا مگر میری پارٹیاں مختلف نوعیت کی ہوتیں۔ میں عمر سے پہلے بڑا ہو گیا۔

تعلیم یافتہ ڈیڈ کی سمجھ سے باہر تھا کہ میں نے سٹینڈرڈ آئل سے کیوں استعفےٰ دیا اور میرین کور میں شمولیت اختیار کی۔ میں نے اسے یہی بتلایا کہ میں جہاز اڑانے کی تربیت لے رہا تھا مگر حقیقت میں، مَیں فوجوں کی رہنمائی کے بارے میں جاننے کا خواہش مند تھا۔ امیر ڈیڈ نے مجھے بتلایا تھا کہ کمپنی کو چلانے کے لیے سب سے مشکل کام ملازمین کو قابو میں کرنا ہوتا ہے۔ اس نے تین سال فوج میں گزارے تھے، میرا پڑھا لکھا باپ جبری بھرتی سے مستثنیٰ تھا۔ امیر ڈیڈ نے مجھے بتلایا کہ اپنے زیر کمان لوگوں کو خطرناک مہموں میں رہنمائی کے بارے میں جاننا کیوں ضروری تھا اور کہا کہ اب مجھے لیڈر شپ کی تربیت حاصل کرنا تھی اس نے کہا "اگر تم اچھے قائد نہیں ہو تو پشت میں گولی کھاؤ گے جیسے کہ کاروباری معمولات میں ہوتا ہے۔"

1973ء میں ویت نام سے واپس آ کر میں نے فوج سے استعفےٰ دے دیا حالانکہ ہوائی جہاز اڑانا میری کمزوری تھی میں نے زیروکس کارپوریشن میں ملازمت کر لی، میں نے یہاں صرف ایک وجہ سے نوکری کی۔ سہولتوں کی مجھے اتنی آرزو نہ تھی۔ طبعاً میں ایک شرمیلا اور تنہائی پسند آدمی تھا اور عوام کو کسی چیز کو خریدنے پر آمادہ کرنا سب سے مشکل کام تھا۔ اس سلسلے میں تربیت کے لیے سب سے بہترین پروگرام ان دنوں اس کمپنی کے پاس تھا۔

امیر ڈیڈ میری اس حکمت عملی پر نازاں تھا۔ جبکہ پڑھا لکھا ڈیڈ شرمندگی محسوس کر رہا تھا۔ کیونکہ اس کے خیال میں سیلز مین شپ ایک ادنیٰ کام تھا۔ میں نے زیروکس میں چار سال ملازمت کی یہاں تک کہ گھر گھر جا کر دروازے کھٹکھٹانے کی میری جھجک ختم ہو گئی اور اگر کوئی مجھے دھتکار دیتا تو بھی میں عار نہ سمجھتا۔ جب اول نمبر کے پانچ سیلز مینوں میں میری حیثیت مستحکم ہو گئی تو میں نے دوبارہ استعفیٰ دے دیا اور ایک بہترین کمپنی کی ملازمت اور روشن مستقبل کو چھوڑ کر آگے چل پڑا۔

1977ء میں، مَیں نے اپنی پہلی ذاتی کمپنی بنائی۔ امیر ڈیڈ نے مجھے اور مائیک کو

کمپنی بنانے کی مکمل تربیت دی تھی۔ اب مجھے اسے چلانا تھا' میرا پہلا پروڈکٹ نائلون اور ویلکرو کا بٹوہ تھا جسے میں نے مشرق بعید کی ایک کمپنی سے تیار کروایا اور اسے منگوا کر نیویارک کے ایک گودام میں' مَیں نے رکھوانا تھا یہ وہی جگہ تھی جس کے نزدیک میرا اسکول ہوا کرتا تھا۔ میری بنیادی تعلیم مکمل ہو چکی تھی اور اب مجھے اس کا امتحان مقصود تھا۔ ابھی اگر میں ناکام ہو جاتا تو میری کمر ٹوٹ جاتی۔ امیر ڈیڈ کے خیال میں تیس سال کی عمر سے پہلے پہلے کنگال ہونا بہتر تھا۔ ''آپ کے پاس ایک بار پھر اٹھ کھڑے ہونے کا وقت ہوگا۔'' میری 30ویں سالگرہ کے موقع پر پہلی مرتبہ میرا مال کوریا سے نیویارک کے لیے بذریعہ بری جہاز روانہ ہوگا۔ اب بھی میں دوسرے ممالک سے کاروبار کرتا ہوں اور جیسا کہ میرے امیر ڈیڈ نے مجھے سکھایا تھا' تازہ تازہ ابھرتی ہوئی قوموں کی تلاش میں رہتا ہوں' آج بھی میری سرمایہ کاری کی کمپنی ساؤتھ امریکہ' ایشیا' ناروے اور روس میں سرمایہ کاری کر رہی ہے۔

ایک پرانی کہاوت ہے کہ نوکری کے دوسرے پلڑے میں وہ لوگ ہوتے ہیں جو بدحالی یا قلاشی سے صرف ایک درجہ اوپر ہوتے ہیں اور بدقسمتی سے یہ اکثر لوگوں پر صادق آتی ہے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ موجودہ نظام تعلیم میں معاشی ذہانت کو ذہانت سے تعبیر نہیں کیا جاتا اور اکثر ملازم پیشہ افراد کو اپنے وسائل کے اندر رہنا پڑتا ہے۔ وہ کام کرتے ہیں اور حکومت کے واجبات ادا کرتے ہیں۔

انتظامیہ ایک اور حکمت عملی پر کاربند ہوتی ہے۔ ''ملازم اتنی ہی محنت کرتے ہیں کہ انہیں نوکری سے جواب نہ ملے اور مالک اتنی ہی تنخواہ دیتے ہیں کہ وہ چھوڑ کر نہ جائیں۔'' اگر آپ مختلف کمپنیوں کے پے سکیل پر نظر ڈالیں تو آپ کو اندازہ ہوگا کہ جو میں کہہ رہا ہوں وہ تقریباً سچ ہے۔

اس کا نتیجہ یہ نکلتا ہے کہ زیادہ تر ملازمین آگے بڑھنے سے محروم رہتے ہیں۔ وہ وہی کرتے ہیں جو انہیں سکھایا گیا ہے۔ ''مستحکم نوکری کی تلاش'' زیادہ تر ملازم تنخواہ' سہولتوں اور انعامات کے لیے کام کرتے ہیں۔ تھوڑی مدت کے لیے اس کے فوائد ہیں مگر آخرکار اس کا انجام بھیانک ہوگا۔

اس کے بجائے میں نوجوانوں کو یہ مشورہ دوں گا کہ وہ کوئی ایسی نوکری کریں جہاں انہیں کمائی سے زیادہ سیکھنے کے مواقع میسر ہوں' کوئی بھی پیشہ اپنانے سے پہلے اور

ریٹ ریس میں مقید ہونے سے پہلے اچھی طرح سوچو' دور تک نظر دوڑاؤ اور فیصلہ کرو کہ کون سی صلاحیتوں کا حصول فلاں فلاں پیشے کو اپنانے کے لیے ضروری ہوگا۔

ایک دفعہ آپ اگر اس چکر میں آ گئے تو زندگی بھر واجبات اتارتے رہیں گے اور آپ کی حالت اُن چوہے نما جانوروں جیسی ہوگی جو چھوٹے چھوٹے دھاتی پہیوں کے اندر مسلسل دوڑتے رہتے ہیں۔ وہ تیزی سے دوڑ رہے ہوتے ہیں پہیے بھی تیزی سے گردش کرتے ہیں مگر رہتے وہیں کے وہیں ہیں جب اگلا دن شروع ہوتا ہے تو وہی پنجرہ ہوگا اور وہی پہیہ۔

ٹام کروز کی فلم جیری میگوائر میں بہت سے چھوٹے چھوٹے یادگار ڈائیلاگ ہیں۔سب سے قابل ذکر ہے ''مجھے پیسہ دکھاؤ'' مگر ایک فقرہ جو مجھے زیادہ پسند آیا سچائی پر مبنی تھا۔منظر یہ تھا کہ ٹام کمپنی کی نوکری چھوڑ رہا تھا۔اسے نوکری سے نکال دیا گیا ہے اور وہ سب سٹاف کو مخاطب کر کے کہہ رہا ہے ''کون میرے ساتھ آنا چاہتا ہے؟'' اس وقت تمام لوگ برف کی سلوں کی طرح خاموش ہیں۔صرف ایک عورت اٹھ کر کہتی ہے۔ ''میں تمہارے ساتھ آنا چاہتی ہوں مگر تین ماہ بعد میری ترقی ہونے والی ہے۔'' ساری فلم میں یہی ایک ڈائیلاگ سو فیصد سچائی پر مبنی ہے اور اسی کو بنیاد بنا کر لوگ کام میں مصروف رہتے ہیں تا کہ حکومت کے واجبات ادا کرتے رہیں۔ میں جانتا ہوں کہ میرا پڑھا لکھا ڈیڈ ہر سال ترقی کی راہ دیکھا کرتا تھا اور ہر سال اسے مایوسی ہوتی تھی۔ چنانچہ وہ مزید قابلیت کے حصول کے لیے ایک بار پھر کسی سکول میں داخلہ لے لیتا تا کہ اس طرح اس کی تنخواہ میں اضافہ ہو جائے مگر ہر دفعہ ایک نئی مایوسی سے وہ دوچار ہوتا۔

اکثر لوگوں سے میں یہ سوال کرتا ہوں ''کہ روزانہ کا یہ کام آپ کو کہاں لے جا رہا ہے؟'' یہ بالکل اسی ننھے چوہے کی طرح ہے جو سرکل میں چکر لگاتا رہتا ہے۔بعض دفعہ مجھے حیرانگی ہوتی ہے کہ کیا کبھی یہ لوگ سوچتے ہیں کہ روزانہ کا یہ کام انہیں کہیں لے جا رہا ہے اور مستقبل میں کیا ہوگا؟

سرل بروک فیلڈ جو ریٹائرڈ لوگوں کی تنظیم کا سابقہ منتظم اعلیٰ تھا' بتاتا ہے ''سرکاری پنشن وصول کرنے والوں کی حالت ناگفتہ بہ ہے۔ پہلی بات تو یہ ہے کہ موجودہ دور کے 50 فیصد لوگ نوکری کے بعد پنشن کے حقدار نہیں۔اسی سے بہت خرابی پیدا ہوگی

اور باقی کے 50 فیصد میں سے 70 سے 80 فیصد لوگوں کی پنشن کی رقم بہت قلیل ہے یعنی 55 ڈالر، 150 ڈالر یا 300 ڈالر ماہانہ۔

اپنی کتاب ''دی ریٹائرمنٹ متھ'' میں کریگ ایس کارپل لکھتا ہے ''میں نے ایک بڑی نیشنل کنسلٹنگ پنشن فرم کے ہیڈکوارٹرز کا دورہ کیا اور منیجنگ ڈائریکٹر سے میری بات چیت ہوئی جو انتظامیہ کے سرخیلوں کے لیے بڑے بڑے شاندار ریٹائرمنٹ منصوبوں کو ترتیب کرنے کی ماہر تھی۔ میں نے اس سے پوچھا'' کہ وہ لوگ جو بڑے بڑے عہدے دار نہیں ریٹائرمنٹ کے بعد انہیں کتنی پنشن ملے گی؟'' اس کا جواب تھا۔

''چاندی کی گولی۔''

''چاندی کی گولی! وہ کیا ہے؟'' میں نے پوچھا۔

اس نے اپنے کندھے اچکائے۔ ''ان لوگوں کو جب معلوم ہوتا ہے کہ بوڑھے ہو کر ان کے پاس گزارے کے پیسے بھی نہ ہوں گے تو اگر وہ چاہیں تو گولی سر میں مار کر زندگی کا خاتمہ کر سکتے ہیں۔''

پھر وہ مجھے اولڈ ڈیفائنڈ بینیفٹ ریٹائرمنٹ پلین اور نئے 401K پلین (جو زیادہ خطرناک ہے) کے مابین فرق کے متعلق بتلانے لگی۔ ''آج کل کے ملازمین کا مستقبل اتنا امید افزا نہیں اور یہ بات چیت ان لوگوں کے بارے میں ہے جو نوکری کے عرصہ کو پورا کرتے ہیں۔ علاوہ ازیں ڈاکٹروں کے بل اور لمبے عرصے کی گھریلو نرسنگ کے اخراجات بھی ہیں سب ملا کر ایک ہولناک منظر آنکھوں کے سامنے آتا ہے۔'' 1995ء والی اپنی کتاب میں اس نے لکھا ہے کہ ''نرسنگ کے سالانہ اخراجات 30,000 ڈالر سے لے کر 125,000 ڈالر تک ہیں۔'' اپنے علاقے کے درمیانے درجہ کے نرسنگ ہوم میں جا کر اس نے جب اخراجات کے بارے میں پوچھا تو اسے بتلایا گیا کہ سالانہ فیس 88,000 ڈالر تھی اور یہ 1995ء کی بات ہے۔

بہت سے ممالک جن میں سوشلسٹ نظام رائج ہے وہاں کے ہسپتالوں میں پہلے ہی اتنے سنگین فیصلے کرنے پڑتے ہیں۔ '' کہ کون جی سکتا ہے اور کون نہیں؟'' ان فیصلوں کے لیے وہ مریض کی عمر اور فنڈز کی دستیابی دونوں امور کو ذہن میں رکھتے ہیں۔ اگر مریض بوڑھا ہے تو وہ علاج اس کے بجائے کسی نوجوان مریض کو دیدیں گے غریب اور بوڑھے مریض

سبقت کے لحاظ سے عام طور پر قطار کے آخر میں ہوتے ہیں۔ جیسے امیر لوگ بہتر تعلیم کا خرچ اٹھا سکتے ہیں جبکہ غریب صرف وقت گزارتے ہیں اور جو بہت غریب ہیں وہ مر جاتے ہیں۔

چنانچہ میں حیران ہوں کہ آیا کارکن مستقبل کے لیے فکر مند ہیں یا صرف اگلی تنخواہ کے بارے میں سوچ رہے ہیں کبھی انہوں نے خود سے سوال کیا کہ وہ کدھر جا رہے ہیں؟

جب میں ان نوجوانوں کے سامنے بولتا ہوں جو امیر ہونا چاہتے ہیں تو میں اسی بات کی صلاح دیتا ہوں۔ میں چاہتا ہوں وہ اپنی زندگی پر ایک اتھاہ نظر ڈالیں' پیسے اور تحفظ کے لیے نوکری کرنے کے بجائے جو بے شک اہم ہیں۔

میں انہیں یہی مشورہ دوں گا کہ وہ کوئی دوسری نوکری کر کے ایک اور ہنر سیکھیں۔ میں اکثر اوقات کہتا ہوں کہ وہ کسی نیٹ ورک مارکیٹنگ کمپنی میں شامل ہو جائیں۔ (اسے ملٹی لیول مارکیٹنگ بھی کہا جاتا ہے) اگر وہ فروخت کے فن کو سیکھنا چاہتے ہیں۔ ان میں سے کچھ کمپنیاں بہت اچھی تربیت دیتی ہیں۔ اس طرح وہ مسترد ہونے یا ناکامی کے خوف سے کافی حد تک چھٹکارا پالیں گے جو کامیابی کے راستے میں سب سے بڑی رکاوٹیں ہیں۔ بالآخر تعلیم پیسے سے زیادہ قیمتی ہے۔

جب میں یہ مشورہ دیتا ہوں تو اکثر مجھ سے پوچھا جاتا ہے' اوہ یہ تو خاصا مشکل کام ہے۔ میں صرف وہی کچھ کرنا چاہتا ہوں جو میری پسند ہے۔"

جس نے مجھے یہ کہا کہ "یہ خاصا مشکل کام ہے۔" میں یہ کہتا ہوں "تم غالباً اس چیز کو فوقیت دو گے کہ زندگی بھر محنت کرو اور اپنی کمائی کا 30 فیصد حکومت کے کھاتے میں ڈالتے رہو؟" دوسرے بیان کا میں یہ جواب دیتا ہوں "میں جم جانے کا شوقین نہیں مگر میں اس لیے جاتا ہوں کہ صحت مند رہوں اور لمبا عرصہ جیوں۔"

بدقسمتی سے اس پرانی کہاوت میں کچھ سچائی ضرور ہے۔ "ایک بوڑھے کتے کو نئے کرتب سکھانا مشکل ہے۔" جب تک کوئی شخص خود کو بدلنے کا ارادہ نہ کرے' دوسرا اسے نہیں بدل سکتا۔

مگر تم میں سے ایسے لوگ جو کچھ سیکھنے کے لیے کام کرنے کے بارے میں سوچ بچار رکھتے ہیں میرا ان کو یہی مشورہ ہے کہ زندگی ایسے ہی ہے جیسے کوئی جم میں جاتا ہے۔ سب سے بڑی چیز جانے کا فیصلہ کرنا ہے اور جب ایک دفعہ تم فیصلہ کرلو تو اس کے بعد کوئی

مشکل نہیں۔ بہت سے دن ایسے ہوتا ہے کہ میں جم جانے سے کتراتا ہوں مگر جب ایک دفعہ میں وہاں چلا جاتا ہوں تو ورزش کر کے مجھے راحت ہوتی ہے۔ جب ورزش ختم ہوتی ہے تو مجھے یہ سوچ کر خوشی ہوتی ہے کہ ناغہ نہیں کیا۔

اگر تم سیکھنے کے لیے کام نہ کرنے پر بضد ہو اس کے بجائے اپنے پیشے میں مہارت حاصل کرنے کے در پہ ہو تو پھر اس بات کا خاص خیال رکھو کہ جس کمپنی میں تم کام کر رہے ہو وہاں لیبر یونین موجود ہے کیونکہ یہی وہ ادارے ہیں جو ماہرین کو قانونی سرپرستی مہیا کرتے ہیں۔

میرا پڑھا لکھا باپ گورنر سے اَن بن کے بعد ہوائی کی ٹیچرز یونین کا صدر بن گیا۔ اس نے مجھے بتلایا کہ یہ بے تحاشا مشکل کام تھا۔ اس کے برعکس میرے امیر ڈیڈ نے اپنی کمپنیوں میں ہر ممکن کوشش کر کے یونینز Unions نہ بننے دیں' وہ اس میں کامیاب ہوا۔ اگرچہ بعض اوقات یونین تقریباً بن جاتی مگر ہر بار وہ اپنی حکمت عملی سے اسے بننے نہ دیتا۔

ذاتی طور پر میں اس مسئلہ میں غیر جانبدار ہوں کیونکہ میں سمجھتا ہوں اس کی ضرورت ہے اور اس میں طرفین کا فائدہ ہے۔ اگر تم ویسا ہی کرتے ہو جیسے سکول کہتا ہے اور ہنرمندی کا اعلیٰ معیار حاصل کر لیتے ہو تو پھر یونین کی امان میں رہو۔ مثال کے طور پر اگر میں جہاز اڑاتا رہتا تو میں اس کمپنی میں ملازمت کرتا جس کی پائلٹ یونین سب سے تگڑی ہوتی۔ کیوں؟ کیونکہ میں نے زندگی بھر میں ایک ہنر سیکھا تھا جو صرف ایک ہی صنعت میں کارآمد تھا۔ اگر مجھے اس سے نکال باہر کیا جاتا تو کسی دوسری صنعت میں اس کی وقعت صفر کے برابر تھی۔ ایک معزول سینئر پائلٹ جس نے 100,000 گھنٹے اُڑان کی ہو جس کی سالانہ آمدنی 150,000 ڈالر تھی اسے اس طرح کی اونچی تنخواہ والی کوئی دوسری ملازمت مشکل سے ہی ملتی۔ سکول میں پڑھا کر تو وہ اتنے زیادہ پیسے نہ کما سکتا تھا۔ آپ کے ہنر کا جہاں تک سوال ہے وہ ایک صنعت سے دوسری صنعت میں منتقل نہیں ہوتا۔ کیونکہ ہوائی جہازوں کی صنعت میں جہاں بطور پائلٹ میری مہارت سے استفادہ کیا گیا کسی دوسری صنعت میں مثال کے طور پر عدلیہ یا تعلیم کے محکمے میں یہ بالکل بے فائدہ تھی۔

ڈاکٹروں کا بھی یہی حال ہے۔ میڈیسن میں اتنی تبدیلیاں رونما ہو رہی ہیں کہ بہت سے ماہرین کو ازسرنو HMO جیسی تنظیموں سے رابطہ کرنا پڑ رہا ہے۔ سکول کے

استادوں کو بھی اپنی یونین کی رکنیت لینی پڑتی ہے۔ آج امریکہ میں ٹیچرز یونین سب سے بڑی اور سب سے زیادہ دولت مند ہے۔ NEA یعنی نیشنل ایجوکیشن ایسوسی ایشن کا سیاست میں بھی خاصا اثر و رسوخ ہے۔ ٹیچرز کو اپنی اس یونین کی سرپرستی اور امان درکار ہے۔ کیونکہ ان کی مہارت بھی مخصوص ہے اور اپنے محکمہ کے علاوہ کسی اور جگہ اس کی مانگ نہیں۔ چنانچہ سنہری اصول یہ ہے "اگر آپ سپیشلسٹ ہیں اور آپ کی مہارت خاص الخاص ہے تو پھر ہر صورت کسی یونین سے منسلک ہو جائیں۔ یہ بہترین طرز عمل ہے۔

جن طالب علموں کو میں تعلیم دیتا ہوں جب میں ان سے پوچھتا ہوں "آپ میں سے کتنے ایسے ہونگے جو میکڈونلڈ سے بہتر ہیم برگر تیار کر سکتے ہیں؟" تو تقریباً تمام طالب علم ہاتھ کھڑے کر دیتے ہیں۔ پھر میں پوچھتا ہوں "اگر آپ میکڈونلڈ سے بہتر ہیم برگر تیار کر سکتے ہیں تو پھر میکڈونلڈ والے آپ لوگوں سے زیادہ دولت کیوں کماتے ہیں؟"

جواب واضح ہے۔ "کیونکہ میکڈونلڈ کا کاروباری نظام عمدہ ترین ہے۔"

بہت سے ایسے لوگ جو اوصاف سے مالامال ہوتے ہیں صرف اس وجہ سے غریب ہیں کہ وہ میکڈونلڈ سے اچھا برگر تو بنا سکتے ہیں مگر اسے بیچنے کے فن سے ناآشنا ہوتے ہیں۔ وہ کاروباری لحاظ سے ناکارہ ہوتے ہیں۔

ہوائی میں میرا ایک دوست بہت بڑا آرٹسٹ ہے۔ وہ خاصا روپیہ بنا لیتا ہے۔ ایک دن اس کی ماں کے اٹارنی نے فون پر اسے اطلاع دی کہ اس کی ماں نے اس کے نام 35,000 ڈالر کا ترکہ چھوڑا ہے۔ حکومت کی کٹوتیوں اور اٹارنی کی ادائیگی کے بعد یہی کچھ باقی بچا تھا۔ فوری طور پر اس نے کچھ روپیہ خرچ کر کے اپنے کاروبار کو مشہوری کے ذریعے بڑھانے کا سوچا اور جلد ہی چار رنگوں سے مزین اس کا اشتہار ایک مہنگے اخبار کے پورے صفحے پر شائع ہوا جسے خاص طور پر دولت مند لوگوں کے نقطہ نظر سے تیار کیا گیا تھا۔ تین ماہ تک یہ اشتہار مسلسل اخبار میں شائع ہوتا رہا۔ اسے کوئی جوابات بھی موصول نہ ہوئے اور اس کے ترکے میں سے ایک پیسہ بھی نہیں بچا۔ اب وہ اخبار پر اس الزام کے تحت مقدمہ دائر کرنے والا ہے کہ اس کی ترجمانی مناسب طریقے سے نہ کی گئی۔

یہ ایک خوبصورت مثال ہے اور ایسے شخص پر صادق آتی ہے جو ایک عمدہ ہیم برگر بنا سکتا ہے مگر کاروبار کی ابجد سے بھی لاعلم ہے۔ جب میں نے اس سے پوچھا کہ اس نے

کیا سبق سیکھا ہے تو اس کا جواب تھا کہ جن لوگوں نے اس کی مشہوری کی وہ بدمعاش تھے۔
پھر میں نے اسے مشورہ دیا کہ آیا وہ سیلز اور براہِ راست مارکیٹنگ کے کورسز میں شامل ہونا چاہے گا۔ اس کا جواب تھا۔ ''ان فضولیات کیلئے نہ تو میرے پاس پیسہ ہے اور نہ وقت۔''

دنیا صاحب اوصاف غریبوں سے بھری ہوئی ہے۔ اکثر مرتبہ وہ غریب ہوتے ہیں مالی عدم استحکام کا شکار ہوتے ہیں یا اپنی اہلیت سے کم کماتے ہیں۔ اس کی وجہ یہ نہیں کہ جو کچھ وہ جانتے ہیں یہ اس کا نتیجہ ہے بلکہ جو وہ نہیں جانتے یہ اس کی وجہ ہے۔ وہ اپنی ساری مہارت اچھا برگر بنانے میں صرف کر دیتے ہیں۔ مگر اسے بیچنے اور سپلائی کرنے کے فن کے بارے میں نہیں جانتے۔ اسی لیے میکڈونلڈ کا برگر جو کوالٹی میں ان کے برگر سے کم تر ہوتا ہے۔ وہ ہاتھوں ہاتھ بک جاتا ہے ان کے اہم برگر پڑے رہتے ہیں۔

میرا غریب باپ چاہتا تھا کہ میں مہارت حاصل کروں۔ اس کا نظریہ تھا کہ اس طرح میں زیادہ کمائی کر سکتا تھا۔ ہوائی کے ایک گورنر کے انتباہ کے باوجود کہ وہ سرکاری نوکری میں نہیں رہ سکتا تھا وہ مجھ پر زور دیتا رہا کہ میں کوئی خاص پیشہ اختیار کروں۔ پڑھے لکھے ڈیڈ نے اس کے بعد یونین کی سطح پر تحریک چلائی اور ماہرین اور تعلیم یافتہ پیشہ وروں کے لیے زیادہ سرپرستی اور سہولیات کا مطالبہ کیا۔ بعض دفعہ ہم میں بحث ہو جاتی مگر میں جانتا ہوں کہ وہ کبھی بھی اس بات کو قبول کرنے پر تیار نہ ہوا کہ فقط ایک مخصوص مہارت کے باعث اسے یونین کی امان میں جانا پڑا۔

اسے کبھی بھی یہ بات سمجھ نہ آئی کہ جتنی ایک مخصوص پیشہ میں آپ کی استعداد بڑھتی جائے گی۔ اتنا زیادہ آپ کا انحصار اس پیشے پر بڑھے گا اور آپ اسی کے قیدی بن جائیں گے۔

امیر ڈیڈ نے مجھے اور مائیک کو نصیحت کی کہ ہم اپنی حالت ٹھیک کریں۔ بہت سی کارپوریشنیں ایسا ہی کرتی ہیں وہ کسی بزنس سکول سے ایک ہونہار طالب علم کو چن لیتی ہیں اور پھر اس کی تربیت پر خاص توجہ اس لیے دیتی ہیں کہ ایک دن وہ کمپنی کا باس بن جائے اور یہ ذہن نوجوان ملازمین ایک خاص محکمے میں تربیت یافتہ نہیں ہوتے۔ انہیں ایک محکمے سے دوسرے میں اور پھر وہاں سے آگے تقریباً ہر جگہ بھیجا جاتا ہے کہ وہ کاروبار کے ہر پہلو سے بخوبی آگاہ ہو جائے۔ امیر لوگ اپنے بچوں یا چند دوسرے بچوں کی اسی طرح تربیت کرتے ہیں۔ اس طرح ان کے بچوں کو کاروبار کے ہر پہلو سے شناسائی ہو جاتی ہے اور

انہیں علم ہو جاتا ہے کہ ایک محکمہ دوسرے محکمہ سے کیسے منسلک ہے۔

جنگ عظیم دوم کے بعد کی نسل کے لیے جلدی جلدی ملازمین تبدیل کرنا بُرا فعل سمجھا جاتا۔ آج کل ایسے لوگوں کی عزت ہوتی ہے۔ لوگ ایک کمپنی چھوڑ کر دوسری کمپنی میں شمولیت کا خطرہ مول لے لیں گے مگر ماہرانہ تربیت سے بچیں گے۔ "زیادہ سیکھنے" کی نسبت زیادہ کمائی بہر حال بہتر ہے اور تھوڑے وقفے کے لیے ممکن ہے آمدنی میں کمی واقع ہو مگر آخر کار اس کا کثیر فائدہ ہو گا۔

کامیابی کے لیے جن انتظامی صلاحیتوں کی ضرورت ہے۔

1- کیش فلو (آمدنی کی ترسیل) کے نظام پر کڑا کنٹرول۔
2- طرز عمل کی جانچ (اس میں آپ شامل ہیں اور کتنا وقت آپ خاندان کو دیتے ہیں)
3- لوگوں کو قابو میں رکھنا۔

سب سے اہم ماہرانہ صلاحیتیں سیلز اور مارکیٹ کی سمجھ بوجھ ہیں۔ یہ بیچنے کی اہلیت ہے' لہٰذا دوسرے شخص سے رابطہ کرنا ہے۔ خواہ وہ گاہک ہو' ملازم ہو' مالک ہو' بیوی ہو یا بچہ۔ ذاتی کامیابی کے لیے یہ صلاحیت سرفہرست ہے۔ مواصلاتی صلاحیتیں جیسے لکھنا' بولنا اور دوسرے سے معاملہ طے کرنا زندگی میں کامیابی کے لیے بے انتہا اہم ہیں۔ میں اس صلاحیت پر خاص طور پر توجہ دیتا ہوں۔ اس کے لیے میں آج بھی کورسز میں شامل ہوتا ہوں اور علم میں اضافے کے لیے ایسی تعلیمی Tapes خریدتا رہتا ہوں۔

جیسے کہ میں نے پہلے آپ لوگوں کو بتایا کہ جوں جوں میرے پڑھے لکھے باپ کی قابلیت میں اضافہ ہوا۔ اس کا کام سخت سے سخت تر ہوتا گیا۔ جس حساب سے اس کی مہارت بڑھی اسی رفتار سے اس کی بے چارگی میں اضافہ ہوا' اس کی تنخواہ میں اضافہ ہو گیا مگر زندگی محدود' بدمزہ اور بے کیف ہو گئی۔ جلد ہی اسے نوکری سے جواب ہو گیا اور اس وقت اسے اندازہ ہوا کہ پیشہ ورانہ طور پر وہ کتنا غیر محفوظ تھا۔ ایسے ہی جیسے پیشہ ور کھلاڑی اگر زخمی ہو جائیں یا ان کی عمریں زیادہ ہو جائیں تو انہیں گھر بٹھا دیا جاتا ہے۔ ان کی وہ حیثیت جب لوگ ان کے پیچھے بھاگتے اور انہیں پُرکشش مراعات پیش کی جاتیں ماضی میں دفن ہو چکی۔ کھیل کے علاوہ ان کے ہاتھ میں کوئی اور پیشہ بھی نہیں ہوتا جس سے وہ

وابستہ ہو جائیں۔ میرے خیال میں یہی وجہ تھی کہ میرے تعلیم یافتہ باپ نے نوکری سے برخواستگی کے بعد یونین کی سرگرمیوں میں زور شور سے حصہ لینا شروع کر دیا۔ اب اسے اندازہ ہوا کہ یونین کس طرح اُسے سرپرستی فراہم کر سکتی تھی۔

امیر ڈیڈ نے مائیک اور میری حوصلہ افزائی کی کہ تقریباً ہر چیز کے بارے میں تھوڑی تھوڑی معلومات رکھیں۔ اس نے ہمیں اپنے سے زیادہ ذہین لوگوں کے ہمراہ کام کرنے کی صلاح دی اور کہا کہ ایسے لوگوں کو یکجا کر کے ایک مضبوط کاروباری ٹیم بنائیں۔ آج کل اسے پیشہ ورانہ صلاحیتوں کی مفاہمت کا نام دیا جائے گا۔

آج میں سابقہ سکول کے استادوں سے ملتا ہوں جو ہزاروں لاکھوں ڈالر سالانہ کما رہے ہیں۔ وہ اس لیے اتنی کمائی کر رہے ہیں کہ اپنی مخصوص پیشہ ورانہ مہارت کے علاوہ انہیں دوسری فنی معلومات بھی ہیں اور ان میں بھی وہ اتنے ہی باصلاحیت ہیں' وہ پڑھا بھی سکتے ہیں' سیلز مینی بھی کر سکتے ہیں اور مارکیٹ کی سمجھ بھی انہیں ہے۔ بیچنے اور مارکیٹنگ کی استعداد میں زیادہ تر لوگوں کی ناکامی کی بڑی وجہ یہ ہے کہ وہ مسترد ہونے سے ڈرتے ہیں۔ جوں جوں آپ کے رابطے بڑھیں گے سودے بازی کے فن پر آپ کو عبور ہوگا اور اس بات کا ڈر دل سے نکال دیں گے کہ کوئی گاہک خواہ مخواہ آپ سے الجھے گا۔ آپ کی زندگی میں آسانیاں پیدا ہوں گی۔ جیسے کہ پہلے میں نے کہا کہ وہ اخباری رپورٹر جو بیسٹ سیلنگ رائٹر Best Selling Writer بننا چاہتی تھی' میں نے اسے سیلز مین شپ کا کورس کرنے کی نصیحت کی۔ آج بھی میں یہی کہتا ہوں۔ جب آپ تکنیکی لحاظ سے ایک پیشے کے غلام بن جائیں گے تو اس کا فائدہ بھی ہوگا نقصان بھی۔ میرے کچھ ایسے دوست ہیں جو دماغی لحاظ سے عقل کے شاہکار ہیں۔ مگر وہ دوسروں سے میل ملاپ اور رابطہ بڑھانے میں ناکام ہیں اس کا نتیجہ یہ ہے کہ اُن کی آمدنی بہت قلیل ہے۔ میں انہیں نصیحت کرتا ہوں کہ وہ سب کچھ چھوڑ لگاتار ایک سال تک اپنی اس کمی پر کام کریں اور کورسز وغیرہ میں شامل ہوں اور ان کی رہنمائی میں اپنے عوامی رابطوں کو بڑھائیں۔ اس دوران اگر ان کی کمائی نہیں ہوتی پھر بھی اگر انہوں نے اپنی اس کمی پر قابو پالیا تو گویا انہیں سب کچھ مل گیا۔

اچھے سیکھنے والوں' بیچنے والوں اور بازار کا تخمینہ لگانے والوں کے علاوہ ہمیں اچھے استاد اور اچھے شاگرد بھی ہونا چاہیے۔ صحیح دولت مند ہونے کا مطلب یہ ہے کہ ہم لینا

اور دینا جانتے ہوں۔ مالی معاملات میں مشکلات کی بڑی وجہ یہی ہوتی ہے کہ ہم لینے اور دینے کے وصف سے لابلد ہوتے ہیں۔

میں کئی ایسے لوگوں کو جانتا ہوں جو محض اس وجہ سے غریب ہیں کیونکہ نہ تو وہ اچھے استاد ہیں نہ شاگرد' میرے دونوں ڈیڈ عالی ہمت اور دریادل تھے۔ وہ ہمیشہ پہلے دیتے اور دینے کا سب سے مؤثر طریقہ ہمیں تعلیم دینا تھا۔ انہوں نے جتنی تعلیم دی اس سے زیادہ انہیں وصول ہوا۔ صرف پیسے کے معاملے میں واضح اختلاف تھا۔ میرا امیر ڈیڈ پیسہ لٹاتا۔ وہ اپنی کارپوریشن چرچ اور چیریٹی Charities کو بڑے بڑے چندے دان کرتا۔ وہ جانتا تھا کہ روپیہ وصول کرنے کے لیے روپیہ دینا پڑتا تھا۔ بڑے بڑے امیر خاندانوں کی امارت کا راز یہی ہے کہ وہ سخاوت کرتے ہیں۔ اسی لیے آپ روک فیلر اور فورڈ فاؤنڈیشنز کو دیکھتے ہیں یہ اسی مقصد کے لیے بنائی گئی ہیں۔ یہ ایسے ادارے ہیں جو روپیہ کماتے ہیں اور پھر خرچ کرتے ہیں تاکہ رہتی دنیا تک ان کا نام زندہ رہے۔

میرا پڑھا لکھا باپ ہمیشہ کہا کرتا۔ ''جب بھی میرے پاس کچھ فالتو روپیہ ہوگا میں اسے اپنے پاس نہیں رکھوں گا' اسے بانٹ دوں گا۔'' مگر مشکل یہ تھی کہ اس کے پاس فالتو پیسہ ہوتا ہی نہیں تھا۔ چنانچہ وہ زیادہ کمائی کے لیے اور زیادہ کام کرتا بجائے اس کے کہ آمدنی کے زریں اصول کی طرف توجہ کرتا کہ ''اگر دو گے تو تمہیں ملے گا۔'' اس کے بجائے اس کا اصول یہ تھا۔ ''پہلے ملے پھر دوں گا۔''

نتیجتاً میں دونوں باپوں کی طرح بن گیا۔ میرا ایک پہلو یہ ہے کہ میں پکا سرمایہ دار ہوں جو جذبات کے بجائے عقل و دانش کو بروئے کار لاتے ہوئے روپیہ کمانے میں منہمک ہوں۔ دوسری طرف میرا حال ایک ذمہ دار استاد کا ہے جو امیروں اور غریبوں کے درمیان روز افزوں تضاد کے سبب انتہائی دکھی ہوں۔ میرے ہاتھ میں اس تعلیمی نظام کی طنابیں ہیں جس کی بدولت میں اس معاشرے کو بدل سکتا ہوں اور اس فرق کو کم کر سکتا ہوں۔ اس کے لیے ہمیں اس دقیانوسی پرانے نظام تعلیم کو جڑ سے اکھاڑنا ہوگا جو امیر کو امیر تر اور غریب کو غریب تر کر رہا ہے۔

○●○

باب 8

رکاوٹوں پر عبور حاصل کرنا

پڑھ لکھ کر اقتصادیات پر عبور حاصل کر لینے کے باوجود معاشی خودمختاری کی راہ میں اور رکاوٹیں بھی ہیں۔ 5 بڑی وجوہات ہیں جن کی وجہ سے کچھ لوگ مالیاتی ابجد سے آگاہ ہونے کے باوجود اپنے اثاثوں کے خانے میں کوئی قابل قدر اضافہ نہیں کر پاتے حالانکہ ان کی کیش فلو تو خاصی پُرکشش ہونی چاہیے تھی اُن کے اثاثے اتنے مضبوط اور وسیع ہونے چاہئیں تھے کہ مالی پریشانیوں سے ہمیشہ کے لیے نجات دلا کر انہیں آرام دہ زندگی میسر کرتے۔ اس کے بجائے وہ سخت محنت کرتے ہیں تاکہ اپنے واجبات ادا کرنے کے قابل ہوں۔

پانچ وجوہات حسب ذیل ہیں:

1- خوف
2- ترش روئی اور خشک مزاجی
3- کاہلی
4- بُری عادت
5- تکبر

1- خوف:

روپیہ ضائع ہونے کے خوف سے نجات حاصل کرنا۔ میں نے آج تک کوئی ایسا

شخص نہیں دیکھا جو برضا و رغبت پیسہ ضائع کرے اور اپنی تمام کاروباری زندگی کے دوران میں کسی ایک امیر شخص سے نہیں ملا جس نے پیسہ ضائع نہ کیا ہو۔ مگر بہت سے غریب آدمیوں سے میرا واسطہ پڑا تھا جنہوں نے ایک دمڑی بھی نہیں کھوئی یعنی انہوں نے ایک پیسے کی بھی سرمایہ کاری نہیں کی۔

پیسہ کھو جانے کا خوف ایک حقیقت ہے۔ یہ ہر ایک میں ہے۔ امیروں کو بھی یہ خوف لاحق ہے۔ مگر مسئلہ خوف کا نہیں' اصل بات یہ ہے کہ آپ اس خوف سے کیسے نبرد آزما ہوتے ہیں۔ روپیہ کے کھونے کے اندیشے سے کیسے سمجھوتا کرتے ہو۔ ناکامی کو کیسے لیتے ہو کیونکہ ناکامی یا شکست انسان کی زندگی کو بدلنے کے لیے سب سے اہم تحریک ہے۔ ایک امیر آدمی اور غریب آدمی میں یہی بنیادی فرق ہے کہ ناکامی کی صورت میں ان کا ردعمل کیا ہوتا ہے اور خوف سے وہ کیسے عہدہ برآ ہوتے ہیں۔ خوفزدہ ہونا بُری بات نہیں۔ پیسے کے معاملے میں بزدلی اچھی ہے۔ اس کے باوجود بھی تم دولت کما سکتے ہو۔ ہم سب کسی معاملے میں بہادر ہوتے ہیں اور کسی میں بزدل۔ میرے ایک دوست کی بیوی ہسپتال میں ایمرجنسی ڈیوٹی پر متعین ہے۔ فون کو دیکھتے ہی وہ حرکت میں آ جاتی ہے۔ جب میں اسے سرمایہ کاری کا کہتا ہوں تو ڈر کر پیچھے ہٹ جاتی ہے۔ فون کو دیکھ کر میں بھاگنے کے بجائے سیدھا سادھا بیہوش ہو جاتا ہوں۔

میرے امیر ڈیڈ کو روپیہ پیسے کے متعلق ان تحفظات کا علم تھا۔ کچھ لوگ سانپ دیکھ کر ڈر جاتے ہیں' کچھ لوگ پیسہ ضائع ہونے کے خوف میں مبتلا ہوتے ہیں۔ دونوں ڈر کی اقسام ہیں۔ وہ کہا کرتا۔ اس کا علاج وہ اس چھوٹے سے شعر سے تجویز کرتا۔

''اگر تمہیں خطرے اور فکر و تردد سے نفرت ہے تو جتنی جلد بھی ممکن ہو شروعات کرو۔''

اسی لیے بنک آپ کو عام طور پر صلاح دیتے ہیں کہ بچپن سے بچت کی عادت ڈالو۔ اگر چھوٹی عمر سے ہی خطرات مول لینے شروع کر دیں تو دولت مند ہونا آسان ہے۔ یہاں میں اس پر زیادہ اظہار خیال سے اجتناب کروں گا مگر ایک چیز صاف ہے کہ ایک شخص جو 20 سال کی عمر سے بچت شروع کرتا ہے اور دوسرا 30 سال کی عمر میں پیسے بچانا شروع کرتا ہے تو دونوں کے درمیان واضح فرق ہے۔ ایک بہت بڑا فرق۔

کہا جاتا ہے کہ دنیا کا سب سے بڑا عجوبہ سود در سود ہے (کمپاؤنڈ انٹرسٹ)
مین ہیٹن جزیرے کی خرید کا معاہدہ دنیا کا سب سے بڑا سودا تصور کیا جاتا ہے۔ نیویارک 24 ڈالر کی مالیت کے موتیوں اور ہاروں کے عوض فروخت ہوا۔ تاہم اگر یہی 24 ڈالر، 8 فیصد سالانہ پر سرمائے میں لگائے جاتے تو 1995ء تک ان کی مالیت 28 ٹرلین ڈالر تک پہنچ جاتی۔ مین ہیٹن کی خرید بآسانی ہو جاتی اور لاس اینجلز کا بیشتر حصہ بچے کھچے پیسے سے خرید لیا جاتا۔ خاص طور پر 1995ء میں وہاں کی جائیداد کی قیمتوں کے پس منظر میں۔

میرا ایک ہمسایہ کمپیوٹر کی ایک بڑی کمپنی میں ملازم ہے۔ 25 سال سے وہ اس فرم میں ملازم ہے۔ 5 سال بعد وہ اس نوکری سے فارغ ہو جائے اور اس وقت اس کے 401K ریٹائرمنٹ پلین میں تقریباً 4 ملین ڈالر جمع ہوں گے۔ زیادہ تر یہ سرمایہ کاری میوچل فنڈز میں کی گئی ہے جو بعد میں وہ باؤنڈز اور سرکاری سیکورٹیز میں بدلوا لے گا۔ جب وہ یہ نوکری چھوڑے گا اس کی عمر صرف 55 سال ہوگی' گھر میں بیٹھ کر اسے 30,000 ڈالر سالانہ کی آمدن ہوگی اور یہ رقم اس کی تنخواہ سے زیادہ ہوگی۔ چنانچہ ایسا کرنا ممکن ہے باوجودیکہ آپ کھونے سے خوفزدہ ہیں یا خطرہ لینے سے ڈرتے ہیں۔

مگر یہ اسی صورت میں ممکن ہے اگر آپ نوجوانی میں ہی بچت شروع کر دیں اور ریٹائرمنٹ کی منصوبہ بندی شروع سے ہی کر لیں اور اس کے لیے بہتر ہوگا کہ آپ کسی کارآزمودہ مالی منصوبہ ساز کی خدمات مستعار کریں جو سرمایہ کاری میں آپ کی رہنمائی کرے۔

مگر اس صورت میں کیا ہوگا اگر آپ کے پاس وقت کی کمی ہو یا آپ گولڈن ہینڈ شیک لے لیں؟ آپ روپیہ ضائع ہونے کے ڈر کو کیسے رفع کریں گے؟

میرے غریب باپ نے کچھ بھی نہ کیا۔ وہ اس بارے میں بات چیت سے احتراز کرتا۔

میرے امیر ڈیڈ نے مجھے مشورہ دیا کہ میں اہل ٹیکساس کی سوچ اپناؤں۔ وہ ہمیشہ کہا کرتا۔ "مجھے ٹیکساس پسند ہے اور میں یہاں کے رہنے والوں کو پسند کرتا ہوں۔" ٹیکساس میں ہر چیز کا حجم زیادہ ہے۔ جب یہ لوگ جیتتے ہیں تو ان کی جیت بھی بڑی ہوتی ہے اور جب ہارتے ہیں تو بُری طرح ہارتے ہیں۔

''کیا وہ ہارنا پسند کرتے ہیں؟'' میں نے پوچھا۔

''میرا یہ مطلب نہیں، کوئی بھی شخص ہارنا پسند نہیں کرتا۔ مجھے ایک ہارنے والا دکھاؤ جو ہنس رہا ہو اور میں تمہیں ایک ہارنے والا دکھادوں گا۔'' امیر ڈیڈ نے کہا۔ ''ہارنے اور جیتنے کے بارے میں یہ ان کا نظریہ ہے جس کی میں بات کر رہا ہوں۔ وہ زندگی اس انداز سے گزارتے ہیں۔ وہ شاہانہ زندگی بسر کرتے ہیں اور جو بھی کرتے ہیں بڑے پیمانے پر کرتے ہیں۔ ان کا رہن سہن یہاں کے لوگوں سے بہت مختلف ہے جو پیسہ خرچ کرنے کا نام سن کر ہی پران ہار دیتے ہیں۔ وہ تل چٹوں کی طرح چھپتے پھرتے ہیں کہ کہیں روشنی کی شعاع اُن پر نہ پڑ جائے۔ یہ وہ لوگ ہیں جنہیں اگر سودا خریدتے وقت گروسری بیچنے والا ایک سینٹ بھی کم دے دے تو واویلا شروع کر دیتے ہیں۔''

امیر ڈیڈ وضاحت کرتا رہا۔ ''مجھے اہل ٹیکساس کا رویہ پسند ہے، جب وہ جیتتے ہیں تو فخر کرتے ہیں اور جب ہارتے ہیں تو شیخی جتاتے اور ڈینگ مارتے ہیں۔ ان کے ہاں ایک کہاوت ہے۔ ''اگر تم نے ہارنا ہے تو بڑی رقم ہارو۔'' یہ لوگ کبھی بھی اس اعتراف کو عزت افزائی خیال نہیں کرتے تو وہ تھوڑی رقم ہار گئے۔ یہاں لوگ ہارنے سے اتنا ڈرتے ہیں کہ چھوٹی موٹی رقم اپنے پاس نہیں رکھتے۔

اس نے بار بار مجھے اور مائیک کو بتلایا کہ مالی کامیابی میں ناکامی کی سب سے بڑی وجہ یہ ہے کہ لوگ خطرات اٹھانے سے گھبراتے ہیں اور پھونک پھونک کر قدم اٹھاتے ہیں۔ وہ کھونے سے اتنے خوفزدہ ہوتے ہیں کہ..... انجام کار کھو دیتے ہیں۔ اس نے کہا۔

فرین ٹارکنٹن جو کبھی نیشنل فٹ بال لیگ کا مشہور کوارٹر بیک تھا۔ یوں کہتا ہے۔

''جو ہارنے سے نہیں ڈرتا وہ جیتتا ہے۔''

میرا اپنا تجربہ یہ ہے کہ کامیابی ہمیشہ ناکامی کے بعد ہوتی ہے اور ہارنے کے بعد جیت ہوتی ہے۔ جب میں نے سائیکل چلانی شروع کی تو پہلے بہت مرتبہ گرا اور چوٹیں لگوائیں۔ مجھے آج تک کسی ایسے گولفر سے ملنے کا اتفاق نہیں ہوا جس نے گولف کا ہر مقابلہ جیتا ہو۔ میں آج تک کسی ایسے شخص سے نہیں ملا جس نے محبت کی ہو اور اس کا دل نہ ٹوٹا ہو اور میں آج تک کسی ایسے امیر سے نہیں ملا جس نے ہمیشہ روپیہ کمایا ہو کبھی ضائع نہ کیا ہو۔

چنانچہ زیادہ تر لوگوں کے مالی عدم استحکام کی وجہ یہی ہے کہ پیسہ کمانے کی خوشی

کی نسبت انہیں پیسہ ضائع ہونے کا غم زیادہ ہوتا ہے۔

ٹیکساس کی ایک اور کہاوت ہے۔ ''سب لوگ جنت میں تو جانا چاہتے ہیں' مرنا کوئی نہیں چاہتا۔'' اکثر لوگ امیر تو بننا چاہتے ہیں مگر پیسہ ضائع ہونے کے اندیشے سے خوفزدہ ہوتے ہیں۔ چنانچہ وہ جنت میں نہیں جاتے۔

امیر ڈیڈ مجھے اور مائیک کو اپنے ٹیکساس کے دوروں کے بارے میں اکثر بتایا کرتا۔ ''اگر تم واقعی سیکھنا چاہتے ہو کہ پیسہ ڈوبنے کے اندیشے سے کیسے چھٹکارا پایا جائے تو سین انٹونیو جا کر Alamo کو دیکھو۔ یہ بہادر آدمیوں کی ایک عظیم داستان ہے جنہیں معلوم تھا کہ ایک کثیر فوج سے مقابلہ ان کے بس کی بات نہ تھی۔ اس کے باوجود انہوں نے لڑنے کو ترجیح دی۔ انہوں نے ہتھیار ڈالنے کے بجائے موت کو گلے لگالیا۔ یہ حکایت یاد رکھنے کے قابل ہے۔ تاہم یہ ایک دردناک فوجی شکست تھی۔ انہیں خاصی مار پڑی۔ بے شک یہ ناکامی تھی مگر اہل ٹیکساس نے اس کا سامنا اپنے طریقے سے کیا۔ اب بھی وہ نعرہ لگاتے ہیں۔ ''ایلامو کو یاد رکھیں۔''

مائیک اور میں نے یہ کہانی متعدد بار سنی۔ جب اس نے کوئی بڑا سودا کرنا ہوتا اور متذبذب ہوتا تو ہمیشہ ہمیں یہ کہانی سناتا۔ اس وقت تک وہ اس سمجھوتے کے بارے میں چھان بین کر چکا ہوتا اور وہ فیصلہ کر چکا ہوتا۔ جب وہ کوئی غلطی ہو جانے کے اندیشے کے سبب یا روپیہ ضائع ہونے کے خوف میں مبتلا ہوتا تو وہ ہمیں یہ کہانی سناتا۔ اس سے وہ تقویت حاصل کرتا اور اسے یاد دہانی ہوتی کہ وہ کبھی بھی مالی خسارے کو مالی فائدے میں بدلنے پر قادر تھا۔ اسے پتا تھا کہ غلطی سے وہ مزید طاقت ور اور زیرک بن کر ابھرے گا۔ وہ قصداً خسارے کا خواہاں نہ تھا۔ مگر اتنا جانتا تھا کہ وہ کیا تھا اور نقصان کی صورت میں اسے کیا تدابیر اختیار کرنی ہوں گی۔ وہ ایک گھاٹے کے سودے کو فائدے میں بدلنے کی اہلیت رکھتا تھا۔ اسی لیے وہ کامیاب تھا اور دوسرے ناکام و نامراد۔ اس سے اسے جرأت ملتی اور وہ ان حدوں کو پار کر جاتا جن پر دوسرے لوگ آ کر ٹھہر جاتے تھے۔ ''اسی لیے میں اہل ٹیکساس کو بہت پسند کرتا ہوں' انہیں مات ہوئی مگر انہوں نے اسے بھی ایک کامیابی میں بدل دیا اور اسے سیاحوں کے لیے دلچسپی کا ایک مقام دیا جس سے ہر سال وہ کروڑوں ڈالر کماتے ہیں۔

مگر اس کے ان الفاظ کی میرے لیے آج زیادہ اہمیت ہے۔ ٹیکساس کے لوگ اپنی غلطیوں کو فراموش نہیں کرتے۔ وہ ان سے سبق حاصل کرتے ہیں۔ وہ اپنی ناکامیوں کو فتح و کامرانی کے نعروں میں بدل دیتے ہیں۔ ناکامی سے وہ حوصلہ پکڑتے ہیں اور فتح مندی کی طرف گامزن ہوتے ہیں۔ مگر یہ کلیہ صرف انہی تک محدود نہیں۔ ہر جیتنے والا اسی طرز عمل کو اپناتا ہے۔

جیسے کہ پہلے میں نے آپ کو بتلایا کہ بار بار سائیکل سے گرنا میری تربیت کا حصہ تھا جس سے آخر کار میں سائیکل چلانے میں کامیاب ہوا اور مجھے یاد ہے کہ سائیکل سے گرنے کے بعد ہر دفعہ زیادہ حوصلے سے سائیکل پر سوار ہوتا' میں ڈرا' یا خوفزدہ نہیں ہوا۔ میں نے یہ بھی کہا کہ اچھے سے اچھا گولفر کھلاڑی ایک آدھ بار ہار جاتا ہے۔ چوٹی کا پیشہ ور کھلاڑی بننے کے لیے گولف کھیلنے والے ہارنے سے نہیں گھبراتے بلکہ اس سے ان کا ارادہ اور مضبوط ہوتا ہے وہ زیادہ پریکٹس کرتے ہیں' اپنی غلطیوں کو دور کرتے ہیں' تربیت لیتے ہیں اور بالآخر کامیابی ان کے قدم چومتی ہے۔ وہ زیادہ بہتر کھلاڑی بن کر ابھرتے ہیں۔ کامیاب لوگوں کے لیے ناکامیاں آکسیجن کا کام کرتی ہیں مگر ہارنے والے ہار سے شکست کھا جاتے ہیں اور ہاتھ پاؤں توڑ کر بیٹھ جاتے ہیں۔

جون ڈی روک فیلر کا ایک مقولہ ہے: میں ہر تباہی کو سنہری موقع میں بدلنے کی ہمیشہ کوشش کرتا۔" اور میں جو جاپانی' امریکن ہوں یہ کہہ سکتا ہوں۔ بہت سے لوگوں کا خیال ہے کہ پرل ہاربر کا سانحہ امریکنوں کی غلطی کے سبب ہوا۔ میں کہتا ہوں یہ جاپانیوں کی غلطی تھی' ٹوراٹوراٹورا فلم میں ایک سنجیدہ جاپانی جنرل اپنے خوش حال ماتحتوں سے مخاطب ہوتا ہے۔ مجھے ڈر ہے کہ ہم نے ایک خوابیدہ جن کو بیدار کر دیا ہے۔ آپ جانتے ہیں کہ پرل ہاربر کی تباہی کے بعد امریکن سر پر کفن باندھ کر جنگ میں کود پڑے اور امریکہ کی یہ بدترین ناکامی بالآخر فتح پر منتج ہوئی۔ اس ناکامی نے امریکہ کو حوصلہ دیا اور وہ جلد ہی دنیا کی بڑی طاقت بن گیا۔

ناکامیاں' جیتنے والوں کے لیے مہمیز کا کام دیتی ہیں اور ہارنے والوں کو ٹھپ کر دیتی ہیں۔ کامیاب لوگوں کا یہی سب سے بڑا راز ہے جس کے بارے میں ناکام لوگ نہیں جانتے۔ جیتنے والوں کا سب سے بڑا راز یہی ہے کہ ہارنے پر وہ دل نہیں چھوڑتے

اور زیادہ کوشش کرتے ہیں۔ وہ ہار سے خوفزدہ نہیں ہوتے بلکہ اس کی آنکھوں میں آنکھیں ڈالتے ہیں۔ میں فرین ٹارکنٹن کا قول دھراتا ہوں۔ ''جیتنے کا مطلب ہے ہارنے سے نہ ڈرنا۔'' ٹارکنٹن جیسے لوگ ناکامی سے اس لیے نہیں گھبراتے کیونکہ انہیں اپنے اوپر بھروسا ہوتا ہے۔ انہیں ناکامیوں سے نفرت ہوتی ہے اور جانتے ہیں کہ ہارنے سے ان میں خود کو بہتر بنانے کا ولولہ اور جوش پیدا ہوگا۔ ہارنے سے نفرت کرنے اور ہارنے سے خوفزدہ ہونے کے درمیان واضح فرق ہے۔ اکثر لوگوں میں یہ ڈر اس حد تک سرایت کر جاتا ہے کہ وہ ہارنے سے پہلے ہی ہار جاتے ہیں اور سب کچھ چھوڑ چھاڑ کر بیٹھ جاتے ہیں اور تباہ حالی کا شکار ہو جاتے ہیں۔ ان کی مالی زندگی حفاظتی بندوں کے حصار میں جکڑی ہوئی اور مختصری ہوتی ہے۔ وہ بڑی کاریں اور بڑے بڑے گھر تو خریدتے ہیں مگر بڑے بڑے اثاثے پیدا نہیں کرتے اور 90 فیصد سے زیادہ امریکی آبادی کے مالی عدم استحکام کی بڑی وجہ یہی ہے کہ وہ صرف جیتنے کے لیے کھیلتے ہیں' ہارنے کے لیے نہیں۔

وہ اپنے مالی منصوبہ سازوں' حساب دانوں اور سٹاک ہولڈرز سے مشورہ کے بعد ایک مخصوص قسم کی اور سکہ بند سرمایہ کاری کرتے ہیں۔ ان کا زیادہ سرمایہ سی ڈیز کے کاروبار میں ہلکے پھلکے منافع والے بونڈز اور میوچل فنڈز میں لگا ہوتا ہے جنہیں آسانی سے زر نقد میں بدلا جا سکتا ہے۔ علاوہ ازیں ان کے پاس کچھ ذاتی سٹاکس بھی ہوتے ہیں۔ بے شک یہ اچھا اور محفوظ طرز عمل ہے۔ مگر اس طرز عمل میں جیت نہیں ہوتی۔ یہ ایک ایسا شخص کا کاروباری طریقہ ہے جو ہارنا نہیں چاہتا۔

مجھے غلط نہ سمجھیں' یہ اس 70 فیصد آبادی سے بہر حال بہتر ہے جن کا سرے سے کوئی بھی کاروبار نہیں ہوتا اور یہی بات تشویش ناک ہے۔ یہ ان لوگوں کا طریقہ ہے جو محفوظ رہ کر کھیلتے ہیں۔ مگر کامیاب سرمایہ کار ان باتوں کو خاطر میں نہیں لاتے نہ تو وہ ششش و پنج کا مظاہرہ کرتے ہیں اور نہ خطروں سے گھبراتے ہیں۔ اگر آپ کے پاس تھوڑا سرمایہ ہے اور جلد امیر ہونا چاہتے ہیں تو آپ کو اپنی ترجیحات کو چننا ہوگا اور بہادری سے قدم اٹھانا ہوگا' متوازن لوگ آگے نہیں بڑھتے۔ وہ اُسی حفاظت اور خود اختیاری کے دائرے میں سرگرداں رہتے ہیں اور جہاں سے شروع ہوتے ہیں وہیں اخیر کر دیتے ہیں۔ ترقی کے لیے آپ کو توازن کو خیر باد کہنا ہوگا۔ اس کی واضح مثال ہے چلنا' جب آپ قدم

اٹھاتے ہیں تو آگے بڑھتے ہیں۔

تھامس ایڈیسن توازن سے مبرا تھا' اس کا ایک مطمح نظر اور مقصد حیات تھا۔ بل گیٹس بھی متوازن نہ تھا۔ وہ کبھی بھی کشش و پنج میں مبتلا نہ ہوا۔ اس کا ایک مقصد تھا۔ ڈونلڈ ٹرمپ کا بھی یہی حال ہے وہ مقصدیت پر گامزن ہے۔ جارج سوروس بھی اتمام حجت کا قائل نہیں۔ جارج پیٹن نے بھی اپنے ٹینک اِدھر اُدھر نہ کیے اور جرمنی دفاع کے کمزور پہلوؤں پر پوری شدت سے حملہ آور ہوا۔ فرانس نے ''میگینوٹ لائن'' کو کھلا چھوڑ دیا اور سب جانتے ہیں کہ اس کا کیا حشر ہوا۔

اگر آپ کو امیر بننے کی خواہش ہے تو اپنی ترجیحات کا تعین کریں اور آخر کار جو فیصلہ آپ کرتے ہیں اس پر سختی سے کاربند ہو جائیں۔ اگر ہارنے یا نقصان اٹھانے سے آپ کو خوف آتا ہے تو پھر احتیاط برتیں۔ محفوظ سرمایہ کاری کریں۔ اگر آپ کی عمر 25 سال سے زائد ہے اور آپ کو خطرات مول لینے سے ڈر آتا ہو تو پھر اسی نہج پر چلتے رہیں اور خود کو تبدیل نہ کریں۔ محفوظ کھیل کھیلیں مگر جتنی بھی جلد ممکن ہو شروع ہو جائیں۔ اپنے اثاثے بڑھانے میں لگ جائیں کیونکہ اس گھونسلے کو بھرنے کے لیے مدت درکار ہوگی۔

لیکن اگر آپ آزادی کے خواہاں ہیں اور ریٹ ریس سے باہر نکلنا چاہتے ہیں تو پھر سب سے پہلے اپنے آپ سے یہ سوال پوچھیں۔ ''ناکامی کی صورت میں میرا ردعمل کیا ہوتا ہے؟'' اگر اس سے آپ میں جیتنے کا جذبہ پیدا ہوتا ہے تو پھر اگر آپ چاہیں تو ابتدا کر سکتے ہیں۔ لیکن اگر آپ چاہیں تو...... اگر ناکامی کی صورت میں آپ پر مایوسی غالب آ جاتی ہے یا اول فول بکنے لگتے ہیں اور غصہ کا اظہار کرتے ہیں۔ ان بگڑے ہوئے لوگوں کی طرح جو ذرا ذرا سی بات پر تھانہ کچہری کا رُخ کرتے ہیں تو پھر محفوظ کھیل کھیلیں۔ دن کو نوکری کریں اور بونڈز اور میوچل فنڈز خریدیں۔ مگر اس بات کو بھولیں نہیں کہ ایسی سرمایہ کاری بھی خطرات سے خالی نہیں۔ تاہم نسبتاً محفوظ ہے۔

میں ٹیکساس اور فرین ٹارکنٹن کا اس لیے ذکر کر رہا ہوں کیونکہ اثاثوں کے خانے کو بھرنا چنداں مشکل نہیں اس میں زیادہ انہماک اور رجحان درکار نہیں' نہ ہی زیادہ قابلیت کا اس میں عمل دخل ہے۔ اگر کسی نے پانچویں جماعت تک حساب پڑھا ہو تو وہ کافی سے زیادہ ہے۔ مگر اثاثوں پر داؤ لگانا دل گردے کا کام ہے۔ اس کے لیے جرأت'

استقلال اور ناکامی کی صورت میں ایک خاص طرز عمل کی ضرورت ہے۔ ہارنے والے ناکامی سے گھبراتے ہیں اور ناکامی جیتنے والوں کو کامیابی سے ہم کنار کرتی ہے۔ صرف ایلامو کو یاد رکھیں۔

2- دوسری بڑی وجہ: ترش روئی خشک مزاجی اور مایوسی اور اس سے نجات حاصل کرنا:

''آسمان گر رہا ہے' آسمان گر رہا ہے۔'' ہم سب کو چکن لٹل کی یہ کہانی یاد ہوگی جو اِدھر اُدھر بھاگ کر ارد گرد کے مکینوں کو خطرے سے آگاہ کر رہا تھا۔ ہم ایسے بہت سے لوگوں کو جانتے ہیں۔ لیکن ہم سب میں تھوڑا بہت چکن لٹل (Chicken Little) موجود ہے اور جیسا کہ میں نے پہلے کہا کہ مایوس آدمی حقیقت میں ایک چکن لٹل ہے اور ہم سب جب خوف اور ناموافق حالات کا شکار ہوتے ہیں تو ہمارا ردعمل چکن لٹل جیسا ہوتا ہے اور شک ہمارے قویٰ کو مفلوج کر دیتا ہے' ہر ایک کو شک ہوتا ہے۔ ''میں چالاک نہیں' میں ٹھیک ٹھاک نہیں اور فلاں آدمی میرے سے بہتر ہے۔'' ''اگر سرمایہ کاری کے فوری بعد کرنسی کا بیڑہ غرق ہو گیا تو میرا کیا بنے گا؟'' ہم ''اگر مگر'' کے چکر میں پڑے رہتے ہیں یا ''اگر معاملہ میرے ہاتھ سے باہر نکل گیا اور میں روپیہ کی ادائیگی نہ کر سکا؟'' یا ''اگر میرے منصوبے کے مطابق عمل درآمد نہ ہوا تو کیا بنے گا؟''

علاوہ ازیں ہمارے کچھ دوست واحباب ایسے ہوتے ہیں جو پوچھے بغیر ہر وقت ہماری کمیوں اور کوتاہیوں کو گنواتے رہتے ہیں' وہ اکثر کہتے ہیں۔ ''تمہیں کیسے پتا ہے کہ تم یہ کام کر سکتے ہو؟'' یا ''کیا یہ واقعی اچھا خیال ہے؟'' یا ''اگر خیال واقعی اچھا ہے تو ابھی تک کسی اور نے اس کے بارے میں کیوں نہیں سوچا؟'' یا ''تم اس میں کبھی بھی کامیاب نہیں ہو سکتے' تمہیں پتا ہی نہیں تم کیا کہہ رہے ہو اور کیا کرنے جا رہے ہو؟''

بعض دفعہ یہ شک وشبہات اور تنقیدی فقرے اس حد تک بڑھ جاتے ہیں کہ آپ کچھ بھی نہیں کرتے۔ ہم ایک خطرناک صورت حال سے دوچار ہو جاتے ہیں' ہماری نیند اُڑ جاتی ہے' آگے نہیں بڑھ پاتے اور آخرکار وہی مروجہ محفوظ طریقے اپناتے ہیں۔ مواقع ہماری آنکھوں کے سامنے سے گزرتے رہتے ہیں اور ہم چپ بیٹھے دیکھتے ہیں۔ زندگی سامنے سے گزرتی رہتی ہے اور ہمارے کلیجے پر ایک سرد گرہ بندھی رہتی ہے۔ یہ سب

ہمارے دوستوں کا کیا دھرا ہے۔ ہم میں سے ہر ایک زندگی میں کبھی نہ کبھی ایسے حالات سے دوچار ہوا ہے کسی کو زیادہ دکھ جھیلنے پڑے کسی کو کم۔ ایسے ہی کرم فرماؤں کے بارے میں کہا گیا ہے ''ہوئے تم دوست جس کے اس کا دشمن آسمان کیوں ہو۔''

فیڈلٹی میوچل فنڈ کی شہرت کے حامل پیٹر لنچ آسمان گرنے کی ان تنبیہات کے بارے میں آگاہ کرتا ہے کہ یہ صرف صدائیں ہوتی ہیں۔ یا تو یہ ہمارے اندر سے اٹھتی ہیں یا ہمارے دوست احباب خاندان والے مہم کار اور اخبار انہیں پیدا کرتے ہیں۔ پیٹر 1950ء کے بارے میں یاد دلاتا ہے کہ اس زمانے میں ایٹمی حملے کے خطرہ کی افواہ اتنا زور پکڑ گئی کہ لوگوں نے دھڑا دھڑ اپنے مکانوں میں بم پروف تہ خانے بنانے شروع کر دیئے۔ خوراک ذخیرہ کرنے لگے اور پانی کے کین دھڑا دھڑ بکنے لگے۔ اگر انہوں نے اپنی عقل کو استعمال کر کے مناسب سرمایہ کاری کی ہوتی بجائے اس کے کہ تہ خانے تعمیر کرواتے تو آج وہ مالی لحاظ سے اتنی ابتر حالت میں نہ ہوتے۔

چند سال پہلے جب لاس اینجلس میں فساد ہوئے تو سارے ملک میں اسلحہ دھڑا دھڑ بکنے لگا۔ واشنگٹن ڈی سی میں کوئی شخص ہیم برگر کھانے سے مر جاتا ہے تو ایریزونا ہیلتھ ڈیپارٹمنٹ حکم جاری کر دیتا ہے کہ آئندہ تمام گائے کا گوشت فروخت سے پہلے اچھی طرح پکایا جائے۔ دوائیوں کی ایک کمپنی ٹی وی پر کمرشل چلاتی ہے کہ ملک میں فلو تیزی سے پھیل رہا ہے' فروری میں یہ اشتہار ٹی وی پر چلتا ہے اور فوری طور پر اس کمپنی کی نزلے کی دوائیوں کی فروخت آسمان کو چھونے لگتی ہے۔

اکثر لوگ اسی لیے غریب ہیں کہ جونہی وہ کوئی سرمایہ کاری کرنے لگتے ہیں تو انہیں چکن لٹل جن سے دنیا بھری ہوئی ہے ان کی صدا سنائی دیتی ہے۔ ''آسمان گر رہا ہے' آسمان گر رہا ہے۔'' اور یہ کامیاب بھی ہو جاتے ہیں کیونکہ ہم میں سے ہر ایک میں ایک چھوٹا سا چکن لٹل چھپا ہوا ہے۔ مایوسی اور بربادی کی ان افواہوں کو نظر انداز کرنے کے لیے بڑے حوصلے کی ضرورت ہے۔

1992ء میں میرا ایک دوست رچرڈ میرے پاس آیا' وہ بوسٹن سے مجھے اور بیوی کو ملنے کے لیے فینکس آیا تھا۔ جس طرح ہم نے سٹاکس اور جائیداد کے کاروبار میں ترقی کی تھی اس سے وہ بہت متاثر تھا۔ فینکس میں ان دنوں جائیداد کی قیمتیں انحطاط کا شکار

تھیں۔ ہم نے دو دن اس کے ساتھ لگائے اسے اچھی جگہیں اور موقع دکھائے جہاں سرمایہ کاری کر کے اس کے کیش فلو میں اضافہ ہو سکتا تھا اور قیمتیں بڑھنے کا امکان تھا۔

میں اور میری بیوی اصل میں سٹیٹ ایجنٹ نہیں۔ ہم صرف سرمایہ کاری کرتے ہیں۔آخرا سے ایک جائیداد پسند آ گئی ہم نے فون کر کے متعلقہ پراپرٹی ڈیلر کو بلوالیا اور دوپہر تک اس نے یہ جگہ خرید لی۔ یہ دو کمروں کا ایک گھر تھا جس کی قیمت 42,000 ڈالر تھی۔اسی طرح کے گھر 65,000 ڈالر میں بھی فروخت ہو رہے تھے۔ واقعی اس نے اچھا سودا کیا تھا۔شام تک وہ واپس گھر لوٹ گیا۔

دو ہفتوں بعد مجھے سٹیٹ ایجنٹ نے اطلاع دی کہ میرا دوست سودے سے پھر گیا تھا۔ میں نے فوری طور پر فون کر کے اس سے وجہ پوچھی۔ اس نے مجھے بتلایا کہ اس سودے کے بارے میں اس نے اپنے ہمسائے سے بات کی اور اس نے اسے مکان یہ کہہ کر خریدنے سے منع کر دیا کہ وہ بہت زیادہ قیمت ادا کر رہا تھا۔ میں نے رچرڈ سے پوچھا کہ آیا اس کا ہمسایہ کوئی سرمایہ کار تھا۔ رچرڈ نے نہیں میں جواب دیا۔ جب میں نے اس سے پوچھا کہ اس نے اس کی بات کیوں سنی۔تو رچرڈ نے دفاعی لہجہ اختیار کر لیا اور کہنے لگا کہ ابھی وہ اِدھر اُدھر دوسری جگہیں بھی دیکھے گا۔

فینکس میں جائیداد کی قیمتیں چڑھنے لگیں اور 1994ء میں وہی چھوٹا سا مکان جس کا ماہوار کرایہ 1000 ڈالر تھا' یہ بڑھ کر 2500 ڈالر ماہانہ پر چلا گیا اور 1995ء میں اس مکان کی مالیت 95,000 ڈالر تھی۔ رچرڈ کو صرف 5000 ڈالر کی سرمایہ کاری کرنی تھی اور ریٹ ریس سے نکلنے کی طرف اس کا یہ پہلا قدم ہوتا۔آج بھی اس نے کچھ نہیں کیا اور ابھی بھی فینکس میں ایسے مواقع موجود ہیں البتہ اب تلاش میں تھوڑی مشکل ہوگی۔

رچرڈ کے سودے سے پھرنے پر میں بالکل حیران نہ ہوا۔ اسے ''خریدار کی پشیمانی'' سے منسوب کیا جاتا ہے اور یہ سب پر اثر انداز ہوتا ہے۔ یہی شک ہماری ترقی کے راستے میں روڑے اٹکاتے ہیں۔لعل چکن جیت گیا اور آزادی حاصل کرنے کا موقع ہاتھ سے نکل گیا۔

ایک دوسری مثال ہے' میں اپنے اثاثوں کے کچھ حصہ کو سی ڈیز کے بجائے ٹیکس لائن Lien سرٹیفکیٹس کی صورت میں رکھتا ہوں۔ (Lien 'دعوٰی استحقاق) روپے پر مجھے

16 فیصد سالانہ کے حساب سے منافع ملتا ہے۔ یقیناً یہ بنک کی شرح منافع سے کہیں بہتر ہے جو صرف 5 فیصد ادا کرتا ہے۔ جائیداد ان سرٹیفکیٹس کو تحفظ فراہم کرتی ہے اور ریاستی قانون کی عملی داری اسے میسر ہے اور یہ بھی بنکوں سے بدرجہا بہتر ہے۔ جس کلیے کے تحت ہم انہیں خرید کرتے ہیں وہ انہیں تحفظ فراہم کرتا ہے۔ مشکل صرف یہ ہے کہ اس جائیداد کو آسانی سے نقدی میں تبدیل نہیں کیا جا سکتا۔ چنانچہ میں اسے 2 سے 7 سال کی سرمایہ کاری کے خانے میں رکھتا ہوں۔ ہر دفعہ جب میں کسی کو بتاتا ہوں خاص طور پر جن کے پاس روپیہ سی ڈیز کی صورت میں ہوتا ہے کہ میں اس طرح اپنے روپے کو محفوظ کرتا ہوں تو وہ مجھے یہی کہتے ہیں کہ میں خطرہ مول لے رہا ہوں اور وہ مجھے اس کی وجہ بھی بتلاتے ہیں۔ جب میں ان سے پوچھتا ہوں کہ انہیں یہ اطلاعات کس نے فراہم کیں تو وہ کہتے ہیں کہ فلاں فلاں دوست نے انہیں بتلایا ہے یا انہوں نے سرمایہ کاری کے کسی مجلے میں پڑھا ہے۔ انہوں نے کبھی یہ کام نہیں کیا اور جب وہ کسی سے ملتے ہیں جس نے اس طرح سرمایہ کاری کی ہوئی ہے تو وہ بتلانے لگ جاتے ہیں کہ انہوں نے کیوں ایسا نہیں کیا۔ مجھے کم از کم 16 فیصد منافع ملتا ہے۔ جو شک وشبہ میں مبتلا رہتے ہیں وہ 5 فیصد پر بھی راضی ہو جاتے ہیں اور اگر 10 فیصد مل جائے تو غالباً وہ اسے ہضم نہ کر پائیں۔

میرا مطلب یہ ہے کہ یہ شکوک وشبہات اور بدگمانی اکثر لوگوں کو غریب رکھتی ہے اور وہ خطرات سے بچنے کی کوشش میں ہاتھ آئی لکشمی کو گنوا دیتے ہیں۔ ''بدگمان لوگ نکتہ چینی کرتے ہیں اور کامیاب اس کا تجزیہ کرتے ہیں'' میرا باپ اکثر اس بات کو دھرایا کرتا۔ وہ کہا کرتا کہ بدگمانی اور مایوسی بندے کو اندھا کر دیتی ہے جبکہ تجزیہ اس کی آنکھیں کھولتا ہے۔ تجزیہ کے سبب ہی کامیاب لوگوں کو پتا چلا کہ نکتہ چینی کرنے والے اندھے تھے اور انہوں نے ان موقعوں کا چناؤ کیا جو فائدہ بخش تھے جبکہ دوسروں نے ان لمحات کو مکمل طور پر درخور اعتنا نہ سمجھا۔

''بدگمان لوگ کبھی بھی نہیں جیتتے۔'' امیر ڈیڈ نے کہا۔ بلاوجہ شک اور خوف بدگمانی کو جنم دیتا ہے' یہ لوگ بال کی کھال اتارنے میں لگے رہتے ہیں جبکہ کامیاب لوگ تجزیہ کرتے ہیں۔

دنیا چاہتی ہے کہ تم امیر ہو جاؤ' یہ اس کے اپنے شکوک ہوتے ہیں جو ایسا کرنے

سے روکتے ہیں جیسا کہ میں نے پہلے کہا ریٹ ریس سے باہر نکلنا سہل ہے۔اس کے لیے زیادہ تعلیم کی حاجت نہیں۔مگر شبہات اسے اپاہج بنا دیتے ہیں' جو دوسروں کی نظر سے اوجھل رہے اور جسے آپ ڈھونڈ نکالیں' کامیابی کی کنجی ہے۔

جو شخص مالی خود انحصاری کا خواہاں ہے اور غربت سے رہائی چاہتا ہے' جائیداد اس کا طاقتور ذریعہ ہے۔سرمایہ کاری ایک انوکھا ذریعہ ہے لیکن جب کبھی میں یہ بات کہتا ہوں تو اکثر سننے میں آتا ہے''میں غسل خانوں کی مرمت نہیں کرنا چاہتا۔'' اسی کو پیٹر لِنچ ''آواز'' سے تشبیہ دیتا ہے۔اسی کو میرا باپ مایوسی کی گفتگو قرار دیتا ہے۔یہ ایسا شخص ہے جو نکتہ چینی کرتا ہے' تجزیہ نہیں کرتا۔بے بنیاد شک اور ڈر سے زیادہ ذہن کو بند کر لیتا ہے اور آنکھیں موند لیتا ہے۔

چنانچہ جب کوئی کہتا ہے''میں غسل خانوں کی مرمت نہیں کرنا چاہتا۔''تو میں آگے سے کہنا چاہتا ہوں۔''تم نے کیسے سوچ لیا کہ میں یہ کیوں کرتا ہوں؟ وہ یہ سمجھتے ہیں کہ ٹائلٹ ان کی ضرورت سے زیادہ اہم ہے۔میں ریٹ ریس سے رہائی کی بات کرتا ہوں اور وہ ٹائلٹ کی مرمت کے بارے میں سوچتے ہیں۔انہی خیالات کے تحت اکثر لوگ غریب رہتے ہیں۔وہ تجزیے کے بجائے نکتہ چینی کرتے ہیں۔

''میں تمہاری کامیابی کی کنجی اپنے ہاتھ میں نہیں رکھنا چاہتا۔''امیر ڈیڈ اکثر کہتا۔

کیونکہ میں بھی تمہاری طرح ٹائلٹ مرمت نہیں کرنا چاہتا۔میں کوشش کر کے ایک پراپرٹی منیجر کو ملازم رکھتا ہوں جو یہ کام کرواتا ہے اور ایسے آدمی کو ملازم رکھ کر جو میرے پراپرٹی کے انتظام کو سنبھالتا ہے میری کیش فلو اور بڑھ جاتی ہے۔لیکن اس کا سب سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ ایک پراپرٹی منیجر کے ہوتے ہوئے میں بہت سی اور جائیداد خرید سکتا ہوں کیونکہ میں اپنا کام ٹائلٹوں کی مرمت میں ضائع نہیں کرتا۔جائیداد کے کاروبار میں کامیابی کے لیے ایک ہوشیار پراپرٹی منیجر کا حصول بہت اہم ہے۔میں یہاں تک کہوں گا کہ میری نظر میں ایک پراپرٹی منیجر رائیل سٹیٹ سے کہا زیادہ اہم ہے۔سٹیٹ ایجنٹوں سے پہلے ہی اسے اچھے فائدہ بخش سودوں کا علم ہوتا ہے اور اس طرح اس کی اہمیت میں مزید اضافہ ہوتا ہے۔''میں تمہاری کامیابی کی کنجی کو مٹھی میں دبا کر نہیں رکھنا چاہتا۔'' سے میرے امیر ڈیڈ کا یہ مطلب تھا۔یعنی اگر میں ٹائلٹوں کی مرمت نہیں کرنا چاہتا تو جلد از جلد زیادہ سے زیادہ

جائیداد خرید کر اپنے اثاثے بڑھاؤں تاکہ ریٹ ریس سے باہر نکل سکوں۔ جو لوگ یہ کہتے رہتے ہیں۔ ''میں ٹائلٹ مرمت نہیں کرنا چاہتا'' اگر اپنی آزادی کا سب سے قیمتی ذریعہ ہاتھ سے کھو دیتے ہیں کیونکہ یہی ٹائیلٹس ان کی آزادی سے زیادہ اہمیت کی حامل ہیں۔

سٹاک مارکیٹ میں اکثر لوگوں کو کہتے سنتا ہوں ''میں روپیہ کھونا نہیں چاہتا۔'' روپیہ کون کھونا چاہتا ہے؟ وہ اسی لیے روپیہ کمانے سے معذور رہتے ہیں کیونکہ وہ روپیہ کھونا نہیں چاہتے۔ بغیر کسی تجزیے کے وہ خود پر سرمایہ کاری کا دوسرا اہم دروازہ بند کر لیتے ہیں یعنی سٹاک مارکیٹ۔

دسمبر 1996ء میں' میں دوست کے ہمراہ ایک مقامی پٹرول پمپ کے قریب سے کار میں جا رہا تھا۔ اس نے بورڈ پر نگاہ کی اور دیکھا کہ پٹرول کی قیمتیں بڑھ رہی تھیں۔ میرا دوست ایک چکن لٹل ہے اور کوئی نہ کوئی فکر اسے گھیرے رکھتی ہے' اسے ہمیشہ یہی لگتا ہے کہ آسمان گرنے کو ہے خاص طور پر اُسی پر۔

جب ہم گھر پہنچے تو اس نے مجھے نہایت تفصیل سے اعداد و شمار کی مدد سے سمجھایا کہ تیل کی قیمت اگلے سالوں میں کیوں زیادہ ہوگی۔ ان اعداد و شمار کی میرے فرشتوں کو خبر نہ تھی حالانکہ میں نے ایک آئل کمپنی کے کافی حصص خرید رکھے تھے۔ انہی معلومات کے بھروسے پر میں نے جلدی جلدی اپنے حصص فروخت کیے اور ایک نئی آئل کمپنی میں سرمایہ کاری کی جس کے شیئرز کی قیمتیں ابھی کم تھیں کیونکہ انہوں نے حال ہی میں تیل کے ڈیپازٹ دریافت کیے تھے۔ میرا بروکر اس نئی کمپنی کے بارے میں بہت پُرجوش تھا میں نے قریب 15,000 حصص 65 سینٹ فی حصہ کے حساب سے خریدے۔

فروری 1997ء میں' میں اور میرا دوست اسی پٹرول پمپ کے پاس سے گزر رہے تھے اور واقعی تیل کی قیمت 15 فیصد فی گیلن کے حساب سے بڑھ چکی تھی۔ دوبارہ چکن لٹل کو پریشانی ہوئی اور اس نے بڑھی ہوئی قیمت پر تشویش کا اظہار کیا۔ میں مسکرایا کیونکہ وہ کمپنی جس میں' میں نے سرمایہ کاری کی تھی۔ اس نے تیل دریافت کر لیا تھا اور میرے 15000 حصص کی قیمت 65 سینٹ فی شیئر سے بڑھ کر 3 ڈالر تک چلی گئی تھی اور اگر میرے دوست کا اندازہ ٹھیک ہے تو تیل کی قیمتیں بڑھتی ہی رہیں گی۔

بجائے اس کے کہ وہ تجزیہ کریں' چکن لٹل ان کے ذہن کو بند کر دیتا ہے اگر

زیادہ لوگوں کو معلوم ہوتا کہ سٹاک مارکیٹ کی سرمایہ کاری میں ''سٹاپ'' سادے لفظوں میں کمپیوٹر کا حکم ہوتا ہے جس کے تحت اگر آپ کے حصص کی قیمت گرنے لگے تو آپ کا سٹاک فوری طور پر اور خود بخود فروخت ہو جاتا ہے۔ اس طرح آپ کو کم از کم نقصان ہوتا ہے اور زیادہ سے زیادہ فائدہ ہوتا ہے۔ ان لوگوں کے لیے ''سٹاپ'' انتہائی کارآمد ہے جو نقصان سے ڈرتے ہیں۔

چنانچہ جب کبھی میں لوگوں کو یہ کہتے سنتا ہوں۔ ''مجھے نہیں چاہیے۔'' تو چاہتا ہوں کہ وہ کہیں ''مجھے چاہیے۔'' میں جانتا ہوں کہ ان کے ذہن میں ''اونچی آواز'' کا دخل ہوگا۔ چکن لٹل نے ان کے دماغ پر قبضہ کر لیا ہے اور اب شور کر رہا ہے کہ ''آسمان گر رہا اور ٹائیلنس ٹوٹ پھوٹ رہی ہیں۔'' چنانچہ اس شریر چھوٹے مرغ کے کہنے پر وہ اپنے ''مجھے نہیں چاہیے'' پر عمل پیرا ہو کر بعد میں بھاری قیمت ادا کرتے ہیں۔ جو وہ چاہتے ہیں وہ انہیں نہیں ملتا۔

امیر ڈیڈ نے چکن لٹل کو زیر کرنے کا مجھے ایک طریقہ بتلایا۔ ''وہی کرو جو کرنل سینڈرز نے کیا۔'' 66 سال کی عمر میں اس کا کاروبار تباہ ہو گیا اور وہ سوشل سیکورٹی پر گزارا کرنے لگا۔ یہ روپیہ ناکافی تھا۔ چنانچہ شہر شہر پھر کر وہ فرائیڈ چکن کی ترکیب بیچنے لگا۔ اس سے پہلے کہ کوئی اسے ''ہاں'' کہتا' 1009 مرتبہ لوگوں نے اس کے نسخے کو رد کر دیا اور اس عمر میں جا کر وہ کروڑ پتی بنا جب عام طور پر لوگ ریٹائرمنٹ کی عمر گزارتے ہیں'' وہ ایک بہادر اور مستقل مزاج انسان تھا۔'' امیر ڈیڈ ہارلن سینڈرز کا اکثر ذکر کرتا۔

جب تمہیں ڈر لگے اور فیصلہ کرنے میں مشکل ہو تو وہی کرو جو کرنل سینڈرز نے کیا یعنی اس کو بھون ڈالو۔

3- سستی:

مصروف لوگ عام طور پر سب سے زیادہ سست ہوتے ہیں۔ ہم سب نے ایک تاجر کے بارے میں کہانیاں سنی ہیں جو روپیہ کمانے کے لیے سخت محنت کرتا ہے تاکہ اپنے بیوی بچوں کی زندگی میں آسانیاں پیدا کر سکے۔ وہ دفتری اوقات کے بعد بھی دفتر میں بیٹھ کر کام کرتا ہے اور ہفتہ کے آخر میں بچا کھچا کام گھر لے آتا ہے۔ ایک دن جب وہ گھر واپس آتا ہے تو گھر خالی پڑا ہوتا ہے۔ اس کے بیوی بچے اسے چھوڑ کر جا چکے ہیں۔ اسے

معلوم تھا کہ وہ اور اس کی بیوی کے درمیان کچھ ناچاکی ہے مگر بجائے اس کے کہ وہ گھریلو حالات سدھارتا وہ کام میں مصروف رہا۔ اس سانحے کے بعد کام میں اس کی دلچسپی ختم ہو جاتی ہے اور پھر آخر کار اسے نوکری سے جواب مل جاتا ہے۔

آج میں بہت سے ایسے لوگوں سے ملتا ہوں جو اپنی دولت کو سنبھال نہیں پاتے اور وہ بھی ہیں جو اتنے مصروف ہیں کہ اپنی صحت کی طرف بالکل توجہ نہیں دیتے۔ اس کی وجہ ایک ہی ہے مصروفیت۔ وہ مصروف رہتے ہیں اور وہ مصروف اس لیے رہتے ہیں کہ وہ کسی چیز سے بچ رہے ہیں اور اس کا سامنا کرنے سے گھبراتے ہیں۔ کسی کو انہیں بتانے کی ضرورت نہیں۔ انہیں خود ہی معلوم ہے۔ بلکہ اگر آپ اس طرف اشارہ کریں تو وہ غصہ میں آجاتے ہیں۔

اگر وہ کام میں یا بچوں میں مصروف نہیں ہوتے تو وہ ٹی وی دیکھنے، ماہی گیری کرنے، گولف کھیلنے یا خرید وفروخت میں مشغول ہوتے ہیں مگر اندر سے انہیں علم ہوتا ہے کہ وہ ایک نہایت اہم چیز سے پہلو بچا رہے ہیں۔ کاہلی کی یہ سب سے مشہور قسم ہے۔ مصروف رہ کر سستی کرنا۔

اس سستی کا علاج کیا ہے؟ تو جواب ہے ''تھوڑا سا لالچ۔''

ہم میں سے اکثر کو بچپن ہی سے سکھایا گیا کہ ''لالچ بُری بلا ہے اور لالچی لوگ بُرے ہوتے ہیں'' میری ماں کہتی تھی کہ ہم سب کو اچھی اچھی چیزوں کو پالینے کی خواہش ہوتی ہے، نئی اور خوشنما چیزیں اور پھر اس خواہش کو دبانے کے لیے ہم اپنے ضمیر پر احساس جرم کا بوجھ طاری کر لیتے ہیں۔ اس طرح ہم اپنے جذبات پر قابو تو پالیتے ہیں مگر خواہشیں پھر بھی اندر اندر سلگتی رہتی ہیں۔

''تم صرف اپنے متعلق سوچتے ہو کیا تمہیں پتا نہیں کہ تمہاری بہنیں بھی ہیں اور بھائی بھی؟'' عام طور پر میری ماں یہ بات کہا کرتی یا ''میں تمہیں کیا لے کر دوں؟'' میرے والد مجھ سے اکثر پوچھا کرتے۔ ''تم یہ سمجھتے ہو کہ ہمارے پاس ڈھیروں روپیہ ہے؟ ہم دولت مند نہیں، سمجھے۔''

ان الفاظ کے ہمراہ جو خفگی ہوتی عام طور پر احساس جرم کی آئینہ دار ہوتی اور میں اسے محسوس کیے بغیر نہ رہتا۔ دوسری طرف یہ اظہار بھی تھا کہ ''میں قربانی دے کر یہ تمہارے

لیے خرید رہا ہوں' میں یہ اس لیے خرید رہا ہوں کہ مجھے اپنے بچپن میں یہ چیز نہ ملی۔'' میرا ایک ہمسایہ ہے جو بالکل کنگال ہے۔ مگر اس کے گیراج میں کار پارک کرنے کی جگہ نہیں کیونکہ گیراج اس کے بچوں کے کھلونوں سے لبالب بھرا ہے۔ یہ بگڑے ہوئے بچے جو مانگتے ہیں انہیں مل جاتا ہے۔ وہ ہمیشہ یہ کہتا ہے ''میں نہیں چاہتا کہ وہ تنگی کے احساس سے آشنا ہوں۔'' نہ اس نے بڑھاپے کے لیے کچھ بچایا ہے اور نہ بچوں کو کالج میں بھیجنے کے لیے اس کے پاس کوئی اثاثہ ہے مگر دنیا کا ہر کھلونا اس کے بچوں کے پاس موجود ہے۔ حال ہی میں اسے ڈاک کے ذریعے کریڈٹ کارڈ موصول ہوا اور وہ اپنے بچوں کو گھمانے کے لیے لاس ویگاس لے گیا۔ ''میں یہ بچوں کے لیے کر رہا ہوں۔'' اس نے ایثار کے لہجے میں کہا۔

امیر ڈیڈ نے ان الفاظ کا بولنا ممنوع قرار دیا تھا۔ ''یہ میری بساط سے باہر ہے۔''

اپنے اصل گھر میں' مَیں نے ہمیشہ یہی سنا۔ امیر ڈیڈ اپنے بچوں سے توقع کرتا کہ وہ کہیں ''میں اسے کیسے حاصل کر سکتا ہوں۔'' اس کا خیال تھا کہ ان لفظوں کو دہرا کر یعنی میں یہ نہیں خرید سکتا' ہم اپنے ذہن کو بند کر لیتے ہیں اور مزید سوچ بچار ترک کر دیتے ہیں۔ جبکہ ''میں اسے کیسے حاصل کر سکتا ہوں'' کہنے کے بعد ذہن کھل جاتا ہے۔ تم اسے سوچنے پر مجبور کرتے ہو اور سوالوں کے جواب تلاش کرتے ہو۔

سب سے اہم بات یہ تھی کہ وہ ان الفاظ کو ''میں اسے نہیں خرید سکتا۔'' کو جھوٹ تصور کرتا اور انسانی روح اس جھوٹ سے آگاہ تھی ''اور انسانی روح بے تحاشا طاقت ور ہے۔'' وہ کہا کرتا۔ ''وہ جانتی ہے کہ وہ اہم کام کر سکتی ہے۔'' ایک کاہل ذہن زبان سے یہ فقرا کہلوا کر ''میں اسے خریدنے کی استطاعت نہیں رکھتا۔'' تمہارے اندر ایک جنگ چھڑ جاتی ہے۔ تمہاری روح ناراض ہے اور تمہارا سست ذہن جھوٹ کو سہارا دیتا ہے۔ روح چیخ چیخ کر احتجاج کر رہی ہے ''چلو جم میں چل کر ورزش کریں'' اور سست ذہن کہتا ہے ''میں نے آج بہت کام کیا'' یا انسانی روح کہتی ہے ''میں غربت سے تنگ آ چکی ہوں' چلو چل کر کوئی کام کریں تاکہ کچھ آمدنی ہو۔'' جس پر ذہن جواب دیتا ہے۔ ''امیر لوگ لالچی ہوتے ہیں۔ علاوہ ازیں یہ وقت طلب کام ہے۔ یا ہر خطرہ ہے' ہو سکتا ہے پیسہ میرے ہاتھ سے ضائع ہو جائے۔ میں پہلے ہی کافی محنت کر رہا ہوں۔ کام ہی میں میری ساری قوت صرف ہو جاتی ہے۔ دیکھو آج رات بھی مجھے کتنا کام کرنا ہے۔ میرا باس چاہتا ہے کہ صبح

تک یہ کام ختم ہو جائے۔''

''میں اسے خریدنے کی استطاعت نہیں رکھتا۔'' کہہ کر ہم اپنے آپ کو غمگین کرتے ہیں۔ ایک بے چارگی کا احساس ہوتا ہے جو رفتہ رفتہ مایوسی اور بے دلی میں بدل جاتا ہے۔ اس کے لیے دوسرا لفظ ''APATHY'' اَپیتھی یا ناامیدی ہے۔ ''میں اسے کیسے خرید سکتا ہوں؟'' اس سے ممکنات کے دروازے کھلتے ہیں۔ جوش پیدا ہوتا ہے۔ آدمی خواب دیکھنے لگتا ہے۔ چنانچہ امیر ڈیڈ کو اس بات سے غرض نہ تھی کہ ہم کیا خریدنا چاہتے تھے اس کے لیے اہم بات یہ تھی کہ ہم اسے کیسے خریدیں؟ اس سے ذہن کو مضبوطی ملتی ہے اور روح متحرک ہوتی تھی۔

اسی لیے اس نے مجھے اور مائیک کو شاذ ہی کچھ دیا۔ اس کے بجائے وہ پوچھا کرتا۔ ''تم اسے کیسے حاصل کرو گے؟'' اس میں کالج میں پڑھائی کے اخراجات بھی شامل تھے جو ہم نے اپنی جیب سے ادا کیے۔ مقصد سے زیادہ مقصد کے حصول کے لیے جو طریق کار اپنایا جائے' اس کی وقعت امیر ڈیڈ کی نظر میں زیادہ تھی اور وہی وہ ہمیں سکھانا چاہتا تھا۔

مسئلہ یہ ہے کہ آج کل کے زمانے میں لاکھوں لوگ ایسے ہیں جو اپنے لالچ کے لیے احساس کمتری میں مبتلا رہتے ہیں۔ بچپن سے انہیں یہی سکھایا گیا ہے۔ ''تمہیں یہ نہیں مل سکتا یا تم اسے حاصل کرنے کی استطاعت نہیں رکھتے۔''

جب میں نے ریٹ ریس سے نکلنے کا فیصلہ کیا تو خود سے محض یہ سوال کیا۔ ''میں کیسے کام کے بغیر چل پاؤں گا؟'' اور فوری طور پر میرے دماغ نے سوالوں اور ممکنہ طریقوں کی بوچھاڑ کر دی۔ سب سے مشکل بات میرے لیے یہ تھی کہ اپنے حقیقی والدین کو کیسے قائل کروں اور ان کے اس کلیے ''میں اسے خریدنے کی طاقت نہیں رکھتا'' سے نجات کیسے حاصل کروں یا ''محض اپنے ہی بارے میں نہ سوچا کرو'' یا ''تم دوسروں کے بارے میں کیوں نہیں سوچتے؟'' ان فقروں کو ذہن سے کیسے خارج کروں۔ جن سے میرے ذہن میں اپنے لالچ کو دباتے دباتے احساس جرم پیدا ہو گیا تھا۔

تو پھر آپ سستی سے نجات کیسے پاتے ہیں۔ اس کا جواب ہے ''تھوڑا لالچ'' یہ ڈبلیو ایچ - ایف ایم ریڈیو سٹیشن کے اس بنیادی نعرہ کی طرح ہے۔ ''اس میں مجھے کیا فائدہ ہے؟'' آدمی کو چاہیے کہ بیٹھے اور سوچے۔ ''اگر میں صحت مند ہو جاؤں' جاذب نظر لگوں

اور سیکس اپیل پیدا کروں تو اس سے مجھے کیا فائدہ ہوگا؟'' یا ''میری زندگی کیسی ہوگی اگر مجھے دوبارہ کبھی بھی کام نہ کرنا پڑے؟'' یا ''پھر میرے پاس ڈھیر ساری دولت اکٹھی ہوگئی تو میں کیا کروں گا؟'' اس ننھی سی خواہش یا معمولی لالچ کو ذہن میں بسائے بغیر بہتری یا ترقی پانا ممکن نہیں۔ دنیا اسی لیے ترقی کرتی ہے کہ سب کو بہتر زندگی کی جستجو ہوتی ہے۔ نئی ایجادات اسی لیے سامنے آتی ہیں کہ ہم اپنے روزمرہ کی بہتری کے خواہاں ہیں۔ ہم سکول جاتے ہیں سخت محنت کرتے ہیں تاکہ بعد میں اچھی نوکری ملے اور روپیہ کما کر اپنے معیار زندگی کو بلند کریں۔ چنانچہ جب بھی تم کسی چیز سے بچنا چاہتے ہو اور اس سے پہلو بچا کر نکلنا چاہتے ہو جسے تم جانتے ہو کہ تمہیں کرنا چاہیے تو خود سے کم از کم یہ سوال کرو ''اس میں میرا فائدہ کیا ہوگا؟'' تھوڑا سا لالچ اختیار کرو، یہی سستی کا علاج ہے۔

بے انتہا لالچ دوسری چیزوں کی زیادتی کی طرح اچھا نہیں۔ لیکن ہمیشہ یاد رکھو کہ مائیکل ڈگلس نے اپنی فلم وال سٹریٹ میں کیا کہا ''لالچ اچھی چیز ہے۔ امیر ڈیڈ نے اسے مختلف انداز میں کہا ''جرم لالچ سے بدتر ہے کیونکہ احساس جرم جسم سے روح کو چرا لیتا ہے'' اور میرے نقطۂ نظر سے الینور روزویلٹ نے اس کے بارے میں جو کہا وہ بے مثال ہے ''جو دل کو صحیح لگے وہ کرو، کیونکہ ہر صورت تم پر نکتہ چینی تو ہونی ہی ہے۔''

''اگر تم کرو گے پھر بھی لوگ انگلیاں اٹھائیں گے اور نہ کرو گے پھر بھی۔''

4- عادات:

ہماری زندگی تعلیم سے زیادہ ہماری عادات کی عکاسی کرتی ہے۔ فلم 'کونان دی باربیرین' دیکھنے کے بعد جس میں آرنلڈ شوازینگر نے اداکاری کی ہے ایک دوست نے کہا ''کاش میرا جسم آرنلڈ جیسا ہو جائے۔'' اور سب نے اثبات میں سر ہلائے۔

''میں نے سنا ہے شروع میں وہ بھی بہت دبلا پتلا تھا'' اور یہ کہ بلاناغہ جم میں جا کر ورزش کرتا ہے۔''

''بے شک یہ تو اسے کرنا ہی ہوگا۔''

''نہیں، ہمارے میں سے ایک بدگمان شخص نے کہا ''جہاں تک میرا خیال ہے وہ پیدا ہی ایسے ہوا تھا۔ چلو چھوڑو آرنلڈ کے قصے کو ایک ایک بیئر پیتے ہیں۔''

یہ ایک مثال ہے کہ عادتیں طرز عمل پر کیسے اثر انداز ہوتی ہیں۔ مجھے یاد ہے میں

نے امیر ڈیڈ سے امیروں کی عادات کے بارے میں پوچھا۔ سیدھا جواب دینے کے بجائے اس نے مثال دے کر مجھے سمجھانا چاہا۔

''تمہارا ڈیڈ واجبات کب ادا کرتا ہے؟'' اس نے پوچھا۔

''مہینے کی پہلی تاریخ کو۔'' میں نے جواب دیا۔

''کیا اس کے پاس ادائیگی کے بعد کچھ بچتا ہے؟'' اس نے پوچھا۔

''بہت تھوڑا۔'' میں نے کہا۔

''اسی لیے اسے سخت محنت کرنی پڑتی ہے اس کی بری عادات ہیں۔''

''وہ پہلے دوسروں کو دیتا ہے اور پھر جو بچے وہ اپنے لیے رکھتا ہے۔ یہ بری عادت ہے۔''

''عام طور پر اسے بچتا بچاتا تو کم ہی ہے۔ میں نے کہا'' مگر اسے واجبات تو ادا کرنے ہی ہیں نہ؟'' آپ تو یہ کہہ رہے ہیں کہ وہ سرکاری واجبات ادا نہ کرے۔

''نہیں نہیں میرا یہ مطلب نہیں۔'' امیر ڈیڈ نے کہا'' میں ذاتی واجبات کی ادائیگی کو ترجیح دیتا ہوں اور جو بچے وہ حکومت کو ادا کرتا ہوں۔

''مگر اس صورت میں کیا ہوگا اگر ذاتی ادائیگی کے بعد حکومت کو دینے کے لیے پیسہ نہ بچے۔'''' پھر کیا کرنا ہوگا؟''

''میں وہی کروں گا۔'' اس نے کہا پھر بھی میں پہلے اپنی ادائیگی کروں گا۔ خواہ مجھے پیسوں میں کمی ہی کیوں نہ ہو جائے میرے لیے حکومت سے زیادہ اہم میرا اثاثوں کا خانہ ہے۔

''لیکن'' میں نے پوچھا'' اس صورت میں وہ آپ کے خلاف قانونی کارروائی کریں گے؟''

''اس صورت میں اگر تم ادائیگی نہ کرو۔'' اس نے کہا'' غور سے سنو میں نے یہ نہیں کہا کہ واجبات کی ادائیگی روک دو۔ میں نے کہا ہے کہ'' اول خویش بعد درویش۔'' پہلے اپنے آپ کو ادائیگی کرو خواہ میرے پاس پیسے کی کمی ہی کیوں نہ ہو۔

''لیکن'' میں نے پوچھا'' یہ کیسے ہوگا؟''

''کیسے نہیں کیوں ہوگا؟'' امیر ڈیڈ نے کہا۔

''او کے' کیوں؟''

''تحریک'' امیر ڈیڈ نے کہا ''تمہارے خیال میں کون زیادہ شور ڈالے گا اس صورت میں کہ اگر میں ادائیگی نہ کروں میں یا میرے قرض خواہ؟''

''آپ کے قرض خواہ بے شک آپ سے زیادہ شور ڈالیں گے۔'' میں نے کہا کیونکہ یہی سیدھا جواب تھا۔ ''اگر آپ ادائیگی نہیں کریں گے تو ظاہر ہے کہ خاموش رہیں گے۔''

''چنانچہ تم دیکھتے ہو کہ جب اپنے آپ کو ادائیگی کرنے کے بعد میرے ہاتھ خالی ہوں گے تو ٹیکس اور دوسرے قرض خواہوں کو ادائیگی کے لیے میرے لیے ضروری ہو جائے گا کہ آمدنی کے دوسرے ذرائع تلاش کروں اور یہی دباؤ میرے اندر تحریک پیدا کرتا ہے۔ میں ایک سے زیادہ نوکریاں کرتا ہوں۔ دوسری کمپنیاں شروع کرتا ہوں۔ سٹاک مارکیٹ میں لین دین کرتا ہوں کچھ بھی کرتا ہوں تاکہ میری آمدن میں اضافہ ہو۔ تاکہ میں واجبات ادا کر دوں اس سے پہلے کہ لوگ مجھے بے عزت کریں۔ اسی دباؤ نے مجھے زیادہ محنت پر اکسایا مجھے سوچ بچار کی طرف مائل کیا اور مجموعی طور پر مجھے مالی معاملات میں پہلے سے زیادہ ہوشیار کر دیا۔ اگر میں خود کو ادائیگی آخر میں کرتا تو میرے پاس خارجی وزن نہ ہونے کے برابر ہوتا مگر خود میں برباد ہو جاتا۔

تو حکومت کا خوف یا ان لوگوں کا ڈر جن کا قرض آپ کو ادا کرنا ہے اس سے ڈر کر آپ زیادہ محنت کرتے ہیں؟

''بے شک! امیر ڈیڈ نے کہا۔ تمہیں اندازہ نہیں کہ حکومت اپنے واجبات کی وصولی میں کتنی سخت ہے۔ اسی طرح جنہوں نے قرض یا قسطیں وصول کرنی ہوتی ہیں وہ بھی خاصے سخت ہوتے ہیں۔ عام طور پر لوگ ان سے ڈرتے ہیں۔ وہ اپنے آپ کو ادا کریں یا نہ کریں انہیں ہمیشہ وقت پر ادائیگی کر دیتے ہیں۔ تمہیں 96 پاؤنڈ وزنی ایک ناتواں شخص کی کہانی یاد ہے جس کی آنکھوں میں کسی نے ریت ڈال دی؟''

میں نے اثبات میں سر ہلایا' ''کیونکہ میں کامک بکس میں ہر وقت ویٹ لفٹرز اور باڈی بلڈرز کی کہانیاں پڑھتا رہتا تھا۔

تو پھر تم مجھے بتاؤ کہ لوگ بدمعاشوں کو اپنی آنکھوں میں ریت پھینکنے کی اجازت

کیوں دیتے ہیں۔ میں نے زور آور کے اسی خوف کو استعمال کر کے خود کو مضبوط بنا لیا۔ کچھ لوگ زیادہ کمزور ہو جاتے ہیں۔ میرا خود کو پیسہ کمانے کے لیے مجبور کرنا ایسے ہی ہے جیسے میں اپنی صحت کو ٹھیک ٹھاک رکھنے کے لیے باقاعدگی سے جم میں جاتا اور روزانہ ورزش کرتا ہوں جتنا کام کروں اتنے ہی میرے دماغی پٹھے زیادہ مضبوط ہوں گے اور میں مضبوط ہوتا جاؤں گا۔ اب مجھے ان بدمعاشوں سے خوف نہیں آتا۔

جو کچھ امیر ڈیڈ نے کہا وہ میرے دل کو لگا'' تو اگر پہلے میں خود کو ادائیگی کروں تو میں مالی طور پر مضبوط ہوتا ہوں اور دماغی طور پر بھی۔''

امیر ڈیڈ نے اثبات میں سر ہلایا۔

''اور اگر میں خود کو آخر میں ادائیگی کرتا ہوں یا کچھ بھی نہیں دیتا تو میں کمزور ہوتا ہوں اس لیے میرے جیسے لوگوں کو مالکان' منیجرز' ٹیکس کلکٹر' بل کلکٹر اور مالک مکان ساری زندگی جینا دوبھر کرتے ہیں کیونکہ میری مالی عادات اچھی نہیں۔''

امیر ڈیڈ نے ہاں کہی:

''اسی 96 پونڈ وزنی کمزور انسان کی طرح۔''

5- تکبر:

یہ انا اور جہالت کا مرکب ہے۔

جو مجھے آتا ہے میں اس سے پیسہ بنا رہا ہوں جو نہیں آتا اس سے پیسہ ضائع کرتا ہوں۔

جب بھی میں نے غرور کیا میرا نقصان ہوا۔

''کیوں جب میں بدمزاج ہوتا ہوں تو میں خیال کرتا ہوں کہ جس بارے میں' میں نہیں جانتا اسے جاننا ضروری نہیں۔'' امیر ڈیڈ مجھے اکثر بتلاتا۔

''میرے خیال میں بہت سارے لوگ اپنی جہالت پر پردہ ڈالنے کے لیے تکبر کا نقاب اوڑھتے ہیں۔ یہ اکثر ہوتا ہے جب میں معاملات کے بارے میں اپنے حساب دانوں یا سرمایہ کاروں سے بات چیت میں مشغول ہوتا ہوں۔''

''وہ عام طور پر شور ڈال کر اپنی بات منوانا چاہتے ہیں۔ مجھے پتا ہوتا ہے کہ جو یہ کہہ رہے ہیں انہیں اس کے بارے میں رتی برابر علم نہیں۔ وہ جھوٹ نہیں بول رہے مگر سچ

بھی نہیں کہہ رہے۔''

مالی' مالیاتی اور سرمایہ کاری کی دنیا میں بدرجہا ایسے لوگوں سے واسطہ پڑتا ہے جنہیں ان معاملات میں کوئی سوجھ بوجھ نہیں ہوتی ان کی حالت پرانی کاریں بیچنے والے سیلز مینوں کی طرح ہوتی ہے۔ جنہیں صرف اپنی شرح منافع سے کام ہوتا ہے۔

جب آپ کو علم ہو کہ فلاں معاملے میں آپ کی معلومات محدود ہیں تو فوری طور پر کسی ماہر سے رابطہ کریں یا کتابیں پڑھیں تاکہ آپ کی معلومات میں جو کمی ہے وہ پوری ہو جائے۔

○●○

9

شروعات

کاش میں یہ کہہ سکتا کہ میں نے دولت آسانی سے حاصل کی مگر ایسا نہ تھا۔

چنانچہ اس سوال کے جواب میں کہ ''میں کیسے شروع کروں؟'' میں اس سوچ کا ذکر کرتا ہوں کہ جسے ہر روز میں اپنے ذہن میں دہراتا ہوں۔ بڑے سودے تلاش کرنا آسان ہے۔ یہ میرا وعدہ ہے۔ یہ بالکل اسی طرح ہے جیسے آپ سائیکل چلانی سیکھتے ہیں شروع میں تھوڑی مشکل ہوتی ہے بعد میں آسانی ہے۔ مگر جب آپ پیسے کی بابت بات کرتے ہیں تو سب سے اہم بات یہ ہے کہ ابتدائی مشکل دور سے گزرنے کا آپ نے تہیہ کر رکھا ہو اور رکاوٹوں سے آپ کے حوصلے پست نہ ہوں۔

کروڑوں کے ایسے سودے تلاش کرنا جو آپ کے لیے یادگار ہوں اس کے لیے مالی ذہانت کی ضرورت ہے۔ میں جانتا ہوں کہ ہم سے ہر ایک میں کچھ نہ کچھ مالی ذہانت ہے مگر مشکل یہ ہے کہ ہم نے اسے سلا رکھا ہے اور منتظر ہے کہ ہم اسے جگائیں۔ یہ اس لیے سوئی ہوئی ہے کہ ہمارے معاشرے نے شروع دن سے ہمارے ذہنوں میں یہ بات ڈال رکھی ہے کہ پیسے سے پیار کرنا پاپ ہے اور اسی وہم کے زیر اثر ہم کسی پیشہ کے بارے میں سیکھتے ہیں تاکہ روزی روٹی کما سکیں مگر ہم اس آگہی سے بیگانہ رہے کہ پیسے کو اپنے فائدے میں کس طرح استعمال کریں۔ اس نے ہمیں مالیاتی مستقبل کے متعلق فکرمند ہونے سے تو چھٹکارا دلا دیا کیونکہ وہ کمپنی یا حکومت ریٹائرمنٹ کے بعد ہمارے رہن سہن

اور گزارے کی ذمہ دار ہوگی جس کے لیے ہم نے کام کیا ہوگا۔تاہم ہمارے بچے جنہیں اسی نصاب تعلیم کے مطابق پڑھایا لکھایا جائے گا آخر کار انہیں اس کی قیمت چکانا ہوگی پیغام ابھی تک یہی ہے محنت کرو روپیہ کماؤ اور خرچ کرو جب پیسے کی کمی واقع ہو تو بینکاروں اور ساہوکاروں کی طرف رجوع کرو۔

بدقسمتی سے مغربی دنیا کا 90 فیصد سے زیادہ طبقہ اسی کلیے پر عمل پیرا ہے کیونکہ نوکری ڈھونڈنا اور پیسے کے لیے کام کرنا نسبتاً آسان ہے۔اگر آپ ان عام لوگوں میں سے نہیں اور ریٹ ریس سے باہر نکلنے کے خواہاں ہیں تو میں درج ذیل اس نقطے کو آپ کی خدمت میں پیش کرتا ہوں جن پر کاربند ہو کر آپ اپنے مالی فہم و ادراک کو بڑھا سکتے ہیں۔ یہ وہی ہیں جن کی میں نے بھی پیروی کی اور اگر آپ ان میں سے چند ایک اپنا سکتے ہیں تو آپ کو فائدہ ہوگا اور اگر آپ فیصلہ نہ کر پائیں کہ کس پر عمل پیرا ہونا ہے اور کس پر نہیں تو مالی ذہانت میں بذات خود اتنی صلاحیت موجود ہے کہ وہ اپنی مرضی کا چناؤ کرے۔

پیرو میں قیام کے دوران میری ایک 45 سالہ سونے کے کان کن سے بات ہوئی۔میں نے اس سے پوچھا کہ اسے کیسے پتا تھا کہ اتنی تگ و دو کے بعد واقعی سونا مل جائے گا۔اس کا جواب تھا ''سونا ہر جگہ ہوتا ہے مگر عام لوگ اسے دریافت کرنے کی صلاحیت سے محروم ہوتے ہیں۔''

اور میرے خیال میں یہ سچ ہے۔جائیداد کے معاملے میں اگر میں باہر نکل کر تلاش کروں تو دن کے اندر اندر میں چار یا پانچ ایسے سودے یقیناً تلاش کر سکتا ہوں جو انتہائی سودمند ہوں گے جبکہ عام آدمی جتنا مرضی زور لگا لے ایک سودا بھی اس کے ہاتھ نہ لگے گا یہاں تک کہ اپنے اردگرد بھی اسے ناکامی ہوگی۔اس کی وجہ یہ ہے کہ انہوں نے اپنی مالی فہم و فراست کی نشوونما نہیں کی اور اسے سلائے رکھا۔

نیچے میں ان دس اقدام کا ذکر کرتا ہوں جن پر چل کر آپ ان خداداد قوتوں کو ابھار سکتے ہیں جن کا آپ کی مالی حالت کو بہتر بنانے میں بڑا کردار ہوگا۔

1- مجھے کسی ایسی دلیل کی ضرورت ہے جو اصلیت سے زیادہ اہم ہو:

تو روح کی طاقت اس سے زیادہ ہے اگر آپ عام لوگوں سے پوچھیں کہ کیا وہ امیر ہونا چاہتے ہیں اور مالی لحاظ سے خود مختار رہنا چاہتے ہیں تو اکثریت کا جواب ہاں میں

ہوگا۔ مگر اس کے بعد حقیقت سامنے آ کھڑی ہوتی ہے۔ راستہ لمبا ہے اور بیچ میں بہت سے پہاڑ سر اٹھائے کھڑے ہیں۔ سیدھی سادی نوکری بہتر ہے جس میں کوئی بکھیڑا نہیں۔ اپنی ڈیوٹی دو وقت مقررہ پر روپیہ وصول کرو۔ خرچ کرو جو باقی بچے اسے اپنے بروکر کے حوالے کردو۔

ایک دفعہ میں ایک لڑکی سے ملا جو اولمپک ٹیم میں شمولیت کا خواب دیکھ رہی تھی۔ حقیقت یہ تھی کہ روزانہ اسے صبح 4 بجے اٹھنا پڑتا اور سکول جانے سے پہلے تین گھنٹہ تک تیراکی کرنا پڑتی اور ہفتہ کی رات وہ اپنے دوستوں کے ہمراہ گھومنے پھرنے بھی نہ جا سکتی تھی کیونکہ اس نے پڑھائی کرنی ہوتی تاکہ اس کے گریڈز میں فرق نہ آئے اور اپنے ہم جماعتوں میں اس کی سبکی نہ ہو۔

جب میں نے اس سے پوچھا کہ اس طرح کی ماورائی خواہش اور قربانی پر وہ کیسے آمادہ ہوئی تو اس نے سیدھے سادے لہجے میں کہا ''میں یہ اپنے لیے اور ان لوگوں کے لیے کر رہی ہوں جو مجھ سے پیار کرتے ہیں۔ یہ ان کا پیار ہے جو مجھے ان رکاوٹوں اور قربانیوں کو سر کرنے پر آمادہ کرتا ہے۔''

ایک دلیل یا مقصد ''چاہنے'' اور ''نہ چاہنے'' کا ملاپ ہوتا ہے۔ جب لوگ مجھ سے پوچھتے ہیں کہ میرے امیر ہونے کی وجہ کیا تھی تو میں یہ کہتا ہوں کہ اس کے پس پشت ''چاہنے'' یا ''نہ چاہنے'' کا گہرا جذبہ کارفرما تھا۔

پہلے میں ''نہ چاہنے'' کے بارے میں بات کروں گا کیونکہ انہی سے چاہنے یا حصول کا جذبہ پیدا ہوتا ہے۔ میں زندگی بھر کام نہیں کرنا چاہتا۔ میں وہ نہیں کرنا چاہتا جو میرے والدین چاہتے ہیں یعنی ایک مستحکم نوکری اور مضافات میں اپنا گھر' میں نوکری نہیں کرنا چاہتا۔ مجھے اس بات سے سخت نفرت تھی کہ جب میرا فٹ بال کا میچ ہوتا تو میرا باپ وہاں موجود نہ ہوتا کیونکہ وہ اپنے کام میں اتنا مگن تھا کہ اسے میرا کھیل دیکھنے کی فرصت نہ تھی۔ مجھے اس بات سے نفرت تھی کہ میرے ڈیڈ نے طویل عرصے تک دن رات محنت کی اور جب اس نے وفات پائی تو حکومت نے تقریباً سب کچھ واپس لے لیا جس روپے کے لیے اس نے اتنا کام کیا تھا اسے بھی وہ اپنی اولاد میں منتقل نہ کر پایا۔ امیر لوگ ایسا نہیں کرتے وہ محنت کرتے ہیں اور بچوں کے لیے اچھا خاصا ترکہ چھوڑتے ہیں۔

اور اب "چاہنے" یا ضرورتوں کی بات کرتا ہوں۔ میں آزادی سے دنیا میں گھومنا چاہتا ہوں اور اپنے انداز سے جینا چاہتا ہوں اور جوانی میں یہ کام کرنا چاہتا ہوں۔ میں آزادی کی زندگی گزارنا چاہتا ہوں۔ میں اپنے وقت اور اپنی زندگی کو اپنے اختیار میں کرنا چاہتا ہوں۔ میں چاہتا ہوں روپیہ میرے لیے کام کرے۔

یہی میری اندرونی خواہشات ہیں۔ آپ کی کیا خواہشات ہیں؟ اگر یہ خواہشات اتنی مضبوط نہیں تو پھر اس راستے پر چلنے کی حقیقت آپ کے دلائل کے مقابلے میں زیادہ مضبوط ہوگی۔ متعدد بار مجھے مالی نقصان ہوا اور میں نے جھٹکے کھائے مگر یہی جذباتی دلیلیں تھیں۔ جنہوں نے مجھے ڈگمگانے نہیں دیا اور آگے دھکیلتی رہیں۔ میں 40 سال کی عمر تک رہائی کا خواہش مند تھا۔ مگر 47 سال کی عمر میں ان گنت مشکلات کے بعد میں اپنا مقصد حاصل کرنے میں کامیاب ہوا۔

جیسا کہ میں نے پہلے کہا کاش میں کہہ سکتا کہ سب اچھا ہے۔ یہ آسان نہ تھا خاصا مشکل تھا مگر ناممکن نہ تھا۔ مگر مضبوط دلیل یا مقصد کے بغیر کسی بھی چیز کا حصول بے پناہ مشکل ہے۔

> اگر آپ کے پاس کوئی مضبوط دلیل نہیں
> تو آگے پڑھنا بے کار ہے
> یہ خواہ مخواہ وقت ضائع کرنے کے مترادف ہوگا

2- میں روزانہ چناؤ کرتا ہوں:

چناؤ کی اہلیت' آزاد ممالک میں بود وباش اختیار کرنے کی سب سے بڑی وجہ یہی ہے کہ لوگوں کے پاس اپنے طریقے سے جینے اور چننے کا اختیار ہوتا ہے۔

مالی لحاظ سے ہر ڈالر جو ہمارے ہاتھ آتا ہے اس کی بنا پر یہ ہمارے اختیار میں ہے کہ ہم مستقبل میں دولت مند بننا چاہتے ہیں متوسط طبقے میں شمولیت کے خواہاں ہیں یا غربت کی زندگی گزارنا چاہتے ہیں۔ کسی نے بھی مجھے نہ بتلایا کہ مونوپلی (Monopoly) کا کھیل صرف بچوں کے لیے تھا لہٰذا میں اسے جوانی میں بھی کھیلتا رہا۔ مجھے ایک امیر ڈیڈ کی

سہولت میسر تھی جو مجھے اثاثوں اور مالی بوجھوں کے درمیان فرق کی وضاحت کرتا رہا چنانچہ بچپن ہی میں، میں نے امیر بننے کا تہیہ کرلیا اور میں جانتا تھا کہ اس مقصد کے حصول کے لیے مجھے صرف یہ کرنا تھا کہ اپنے اثاثے بڑھاؤں خاص طور پر جائیداد میں اضافہ کروں میرے بہترین دوست کے ہاتھوں میں بھی اثاثوں کا خانہ پکڑا دیا گیا مگر اسے قائم رکھنے کے لیے اسے سیکھنے کے عمل سے گزرنا تھا۔ بہت سے دولت مند خاندان اگلی نسل میں اثاثوں سے ہاتھ دھو بیٹھتے ہیں کیونکہ ان کے بچے مناسب تربیت کے فقدان کی وجہ سے اثاثوں کو سنبھالنے سے محروم رہتے ہیں۔

زیادہ تر لوگ امیر نہیں بننا چاہتے کیونکہ 90 فیصد آبادی کے لیے دولت حاصل کرنے کے لیے جو پاپڑ بیلنے پڑتے ہیں وہ ان کی بساط سے باہر ہیں چنانچہ وہ ایسی کہاوتیں گھڑ لیتے ہیں جیسے ''مجھے پیسے کا شوق نہیں۔''

یا ''میں کبھی امیر نہیں بن سکتا'' یا ''مجھے دولت کے لیے فکر مند ہونے کی ضرورت نہیں ابھی میری عمر ہی کیا ہے'' یا جب میرے ہاتھ میں کچھ روپیہ پیسہ آیا اس وقت مستقبل کی فکر کروں گا۔

ان کہاوتوں کا نقصان یہ ہے کہ وہ ایسے شخص سے دو سوچیں چھین لیتے ہیں ایک تو ''وقت'' ہے اور دوسری ''تربیت۔'' وقت آپ کا سب سے قیمتی اثاثہ ہے۔ اگر آپ کے ہاتھ میں روپیہ نہیں تو اس کا مطلب یہ نہیں کہ آپ سیکھیں بھی نہیں اور تربیت حاصل نہ کریں۔ مگر یہ ایسا چناؤ ہے جسے ہم روز کرتے ہیں یعنی ہم اپنے وقت کو کیسے گزاریں روپیہ کا کیا کریں اور ذہن میں کون سے خیالات کی افزائش کریں۔ ہم میں سے ہر ایک پسند کے معاملے میں خود مختار ہے۔ میں امیر بننا پسند کرتا ہوں اور ہر روز یہ چناؤ کرتا ہوں۔

پہلے تعلیم پر سرمایہ کاری کرو:

درحقیقت آپ کا اصل سرمایہ آپ کا دماغ ہے۔ ایک طاقتور ہتھیار جس پر ہمیں مکمل اختیار ہے۔ پہلے میں نے پسند نہ پسند کی طاقت کے بارے میں بتایا اسی طرح ہمارے پاس اختیار موجود ہے کہ جونہی ہم میں سوچنے سمجھنے کی استعداد پیدا ہو ہم جو چاہیں اپنے دماغ میں بٹھالیں۔ آپ سارا دن T.V دیکھ سکتے ہیں۔ گولف کے رسالے پڑھ سکتے

ہیں یا پھر برتن سازی کے کورس میں شمولیت کر سکتے ہیں یا مالی منصوبہ بندی کے متعلق معلومات حاصل کر سکتے ہیں۔

میری ایک دوست جو خاصی امیر کبیر ہے، چند دن پہلے اس کے ہاں چوری ہوگئی۔ چوروں نے اس کا VCR اور TV چرالیا اور ان کتابوں کو ہاتھ تک نہ لگایا جنہیں وہ پڑھتی تھی ہمارے ہاتھ میں بھی چناؤ کا اختیار رہے۔ ایک بار پھر میں آپ کو بتاتا چلوں کہ تقریباً 90 فیصد آبادی ٹی وی اور وی سی آر خریدتی ہے اور صرف 10 فیصد کاروبار کے متعلق کتابیں یا سرمایہ کاری کے بارے میں Tapes ٹیپس خریدتے ہیں۔

میں کیا کرتا ہوں؟ میں سیمینارز میں جاتا ہوں مجھے اور خوشی ہوتی ہے اگر یہ لیکچر دو دن تک چلیں کیونکہ اس طرح میں نفس مضمون پر مکمل عبور حاصل کر لیتا ہوں۔ 1973ء میں، مَیں T.V دیکھ رہا تھا کہ ایک شخص نے تین روزہ سیمینار کے بارے میں اعلان کیا جس میں یہ بتلایا جانا تھا کہ پیشگی ادائیگی کے بغیر جائیداد کیسے خریدی جاسکتی تھی۔ میں نے 385 ڈالر خرچ کر کے اس پروگرام میں شمولیت کی اور جو معلومات مجھے یہاں حاصل ہوئیں ان کی بدولت 2 ملین ڈالر کمائے۔ زیادہ اہم یہ تھا کہ اس کورس میں جا کر مجھے اپنی زندگی پر اختیار حاصل ہو گیا۔ مجھے زندگی بھر کام کرنے کی ضرورت نہیں، یہ سب اس کورس کا مرہون منت تھا میں سال میں دو بار لازمی طور پر ایسے کورسز میں شامل ہوتا ہوں۔

مجھے آڈیو ٹیپس پسند ہیں وجہ ہے کہ میں جب چاہوں اور جتنی مرتبہ چاہوں اسے سن سکتا ہوں۔ پیٹر لنچ کی ایک ٹیپ سننے کے دوران جو وہ کہہ رہا تھا میں اس سے قطعی طور پر اختلاف رکھتا تھا۔ غصہ کرنے یا چیں بچیں ہونے کے بجائے میں نے ٹیپ کو واپس پھرایا اور تقریباً بیس مرتبہ اس 5 منٹ کی ٹیپ کو سنا اور پھر سنا اور پھر اچانک اپنے ذہن کو کھلا رکھنے کے باعث کہ جو وہ کہہ رہا تھا کیوں اور کیسے کہہ رہا تھا مجھے سمجھ آ گیا۔ یہ ایک جادو تھا۔ مجھے یوں لگا کہ اپنے زمانے کے بہترین سرمایہ کار کے ذہن میں، مَیں نے کھڑکی کھول لی تھی۔ اس کی تعلیم اور تجربہ کی لامحدود وسعتوں سے میری سوچ کی گہرائیوں میں بے تحاشا اضافہ ہوا۔

مجموعی طور پر نتیجہ کیا نکلا میں پہلے کی طرح سوچتا ہوں مگر ہر مسئلے کا پیٹر کے نقطۂ نظر سے تجزیہ کرتا ہوں۔ اب میرے پاس ایک کے بجائے جانچ کے دوہرے معیار ہیں۔ کسی بھی مسئلے کی پڑتال کے لیے اب میرے پاس اور ایک ذریعہ ہے اور اس کی قیمت کی

ادائیگی ممکن نہیں۔ آج میں اکثر یہ کہتا ہوں" کہ اس معاملے میں پیٹر فنچ' ڈونلڈ ٹرمپ' وارن یوفے یا جارج سوروس کا کیا طرز عمل ہوگا؟ میرے لیے ان کی بے پایاں ذہنی استعداد کا اندازہ لگانا اسی طرح ممکن ہوگا اگر میں نہایت عاجزی سے ان کی کتابیں پڑھوں اور سنوں کہ وہ کیا کہتے ہیں۔ متکبر اور نکتہ چیں عام طور پر وہ لوگ ہوتے ہیں جن کی عزت نفس نہ ہونے کے برابر اور جو خطرات لینے سے ڈرتے ہیں۔ آپ دیکھتے ہیں کہ اگر آپ کوئی نئی چیز سیکھتے ہیں تو لازمی طور پر ابتدا میں اس کی پیروی کرتے ہوئے آپ سے کچھ غلطیاں سرزد ہوں گی تب جا کر کہیں آپ کو اس بارے میں پورا علم ہوگا۔

اگر آپ اس کتاب کو یہاں تک پڑھ چکے ہیں تو تکبر آپ کا خاصا نہیں۔ ایسے لوگ شاذ ہی کتابیں اور Tapes ٹیپس خریدتے ہیں۔ وہ یہ کیوں کریں؟ وہ تو اس جہان کا مرکز ہیں۔

بہت سے ذہین لوگ ایسے ہوتے ہیں کہ جب کوئی نیا خیال ان کے ذہن سے اور پرانے خیالات سے ٹکراتا ہے تو وہ لاحاصل بحث کرتے اور اپنے خیال کی پیروی میں زمین آسمان کے قلابے ملاتے ہیں۔ یہ وہ کیفیت ہے جب ذہانت اور تکبر شانہ بشانہ ہوتے ہیں اور جہالت جنم لیتی ہے۔ ہم سب جانتے ہیں کہ فلاں آدمی بہت پڑھا لکھا اور یقین رکھتے ہیں کہ وہ ہوشیار بھی ہوں گے مگر ان کی بیلنس شیٹ ایک دوسری ہی کہانی بیان کرتی ہے۔ ایک ٹھیک ٹھاک ذہین آدمی نئے خیال کا استقبال کرتا ہے کیونکہ یہ پرانے خیالات کے سنگم سے ذہن کو جلا بخشتا ہے۔ بولنے سے سننا بہتر ہے۔ اگر ایسا نہ ہوتا تو خداوند کریم ہمیں دو کان اور ایک منہ نہ دیتا۔ اکثر لوگ اپنے منہ سے سوچتے ہیں بجائے اس کے کہ نئے خیالات اور نئے امکان کے بارے میں سنیں اور ان پر غور کریں۔ وہ سوال پوچھنے کے بجائے بحث میں الجھ جاتے ہیں۔

میں اپنی دولت کے بارے میں گہری سوچ رکھتا ہوں اور لمبی منصوبہ بندی کرتا ہوں۔ میری سوچ لاٹری میں حصہ لینے والوں یا جوا خانوں میں داؤ لگانے والوں سے مختلف ہے جو راتوں رات امیر ہونے کے خواب دیکھتے ہیں۔ میں سٹاک مارکیٹ میں جاتا آتا رہوں مگر تعلیم کو کبھی نظر انداز نہیں کرتا اور نئے رجحانات کے متعلق مکمل معلومات رکھتا ہوں۔ جہاز چلانے سے پہلے جہاز چلانے کی تربیت ضروری ہے۔ میں حیران ہوتا ہوں

جب بہت سے لوگوں کو جائیداد اور سٹاکس میں ایسی حالت میں سرمایہ کاری کرتے دیکھتا ہوں کہ انہیں سر پیر کی خبر نہیں ہوتی کیونکہ انہوں نے اپنے سب سے بڑے اثاثے یعنی ذہن سے بالکل استفادہ نہیں کیا۔ ایک یا دو گھر خریدنے سے انسان جائیداد کی خرید و فروخت میں ماہر نہیں ہو جاتا۔

3- دوستوں کا چناؤ بہت احتیاط سے کرو:

میل ملاپ کی اہمیت: سب سے پہلے میں اپنے دوستوں کو اس لیے نہیں چنتا کہ وہ امیر کبیر ہیں۔ میرے ایسے دوست بھی ہیں جو غریب ہیں اور ایسے بھی ہیں جو کروڑ پتی ہیں۔ مقصد میرے کہنے کا یہ ہے کہ میں ہر ایک سے سیکھتا ہوں اور ہر ممکن طریقے سے ان کے تجربات کی روشنی میں اپنا لائحہ عمل مرتب کرتا ہوں۔

مجھے یہ تسلیم کرنے میں عار نہیں کہ کچھ دوست میں نے قصداً بنائے جو دولت مند تھے۔ مگر مجھے ان کے پیسے سے کوئی غرض نہ تھی۔ میں صرف ان کی قابلیت اور تعلیم و تربیت سے فائدے کا خواہش مند تھا۔

ان میں سے چند ایک بعد میں میرے قریبی دوست بن گئے بعض دور ہٹ گئے۔ مگر ایک فرق ضرور ہے جس کی نشاندہی میں ضرور کروں گا وہ یہ کہ میرے جن دوستوں کے پاس دولت ہے وہ ہمیشہ اسی کے بارے میں گفتگو کرتے ہیں۔

اس سے میرا یہ مطلب نہیں کہ وہ شیخی بگھارتے ہیں۔ انہیں اس مضمون میں دلچسپی ہے چنانچہ میں ان سے سیکھتا ہوں اور وہ مجھ سے سیکھتے ہیں۔ میرے وہ دوست جو مالی تنگدستی کا شکار ہیں عام طور پر پیسے پر گفتگو کرنے سے احتراز برتتے ہیں۔ خواہ کاروبار ہو خواہ سرمایہ کاری وہ اس پر گفت وشنید کرنے کو برا سمجھتے ہیں اور اسے برخلاف ادب قرار دیتے ہیں۔ میں ان سے بھی کچھ سیکھتا ہوں۔ وہ مجھے یہ سکھاتے ہیں کہ مجھے کون سی چیزوں سے بچنا چاہیے۔

میرے چند ایسے دوست ہیں جنہوں نے اسی چھوٹی سی زندگی میں اربوں ڈالر بنائے۔ ان میں سے تین ایک ہی فارمولے پر متفق ہیں۔ ان کے وہ دوست جو تنگدستی کا شکار تھے انہوں نے کبھی بھی ان سے تقاضا نہیں کیا کہ انہوں نے یہ روپیہ کیسے بنایا۔ مگر اکثر

اوقات وہ ان کے پاس دو اغراض کے لیے آتے ہیں۔

1- قرض 2- نوکری

A- آگاہی:

غریب اور خوف زدہ لوگوں پر مت توجہ دو میرے بھی کچھ ایسے دوست ہیں میں انہیں بہت چاہتا ہوں مگر وہ چکن لٹل ہیں اور کچھ نہیں۔ جب پیسے کا معاملہ ہوتا ہے اور سرمایہ کاری کرنے کی باری آتی ہے تو وہ یہی سمجھتے ہیں کہ ''آسمان گر رہا ہے۔'' وہ ہمیشہ آپ کو بتا سکیں گے کہ فلاں کام میں کامیابی کیوں نہیں ہوئی اور لوگ ان کی باتوں پر دھیان دیتے ہیں مگر وہ لوگ جو ان کی ایسی دل دہلانے والی گفتگو سنتے ہیں وہ بھی چکن لٹل ہیں۔

جیسا کہ کسی نے سچ کہا ہے:

کند ہم جنس باہم جنس پرواز

کبوتر با کبوتر باز با باز

اگر آپ CNBS کو باقاعدگی سے سنیں تو یہ معلومات کا خزانہ ہے اور ہمیں سرمایہ کاری کے بارے میں مفید معلومات فراہم کرتا ہے وہ بسا اوقات ماہرین کا ایک پینل دکھاتے ہیں۔ ان میں سے ایک کہتا ہے کہ مارکیٹ تباہ ہونے والی ہے جبکہ دوسرے کے خیال میں مارکیٹ ترقی پذیر ہے۔ اگر آپ ہوشیار ہیں تو دونوں کی باتوں کو غور سے سنیں۔ اپنے ذہن کو کھلا رکھو کیونکہ دونوں کے پاس مضبوط دلائل ہیں۔ بدقسمتی سے لوگ اس پروگرام کے بجائے چکن لٹل کی باتوں پر زیادہ دھیان دیتے ہیں۔

میرے کئی عزیز دوستوں نے مجھے فلاں سودے یا سرمایہ کاری سے کئی مرتبہ باز رکھنے کی کوشش کی۔ چند سال پہلے میرا ایک دوست خوشی سے پھولا نہیں سما رہا تھا کیونکہ 6 فیصد منافع کا اس نے ایک سرٹیفکیٹ آف ڈیپازٹ دریافت کرلیا تھا۔ میں نے اسے بتلایا کہ میں سٹیٹ بینک سے 16 فیصد منافع لے رہا ہوں۔ اگلے ہی دن اس نے مجھے ایک مضمون بھیجا جس میں درج تھا کہ جو سرمایہ کاری میں نے کی تھی وہ از حد خطرناک تھی۔ کئی سالوں سے میں 16 فیصد منافع لے رہا ہوں اور وہ اسی چھ فیصد پر اٹکا ہوا ہے۔

میں تو یہ کہوں گا کہ دولت مند ہونے کے لیے سب سے کڑی مشکل یہ ہے کہ

آپ اپنے وفادار رہیں خود سے سچا رشتہ قائم کریں اور اردگرد کے لوگ جو بھی کہتے ہیں اسے ایک کان سے سن کر دوسرے سے نکال دیں۔ مارکیٹ میں عام طور پر بھیڑ بعد میں ہوتی ہے اور اسی کا دھڑن تختہ ہو جاتا ہے۔ اگر سامنے کے صفحے پر سارا کچا چٹھا درج ہو تو عام طور پر دیر ہو چکی ہوتی ہے۔ کوئی نیا سودا تلاش کرو۔ جیسے کہ ہم سرفنگ (لہروں پر تختوں کی مدد سے سواری کرنا) کے دوران کیا کرتے ''اس لہر کے بعد بھی لازماً ایک اور لہر آئے گی۔'' جو لوگ دیر سے لہر پر سواری شروع کرتے ہیں عام طور پر لڑکھڑا کر گر جاتے ہیں۔

ہوشیار سرمایہ کار مارکیٹ میں وقت کا تعین نہیں کرتے۔ اگر ایک لہر ہاتھ سے نکل جاتی ہے تو وہ دوسری لہر کا انتظار کرتے ہیں اور پھر مکمل تیاری سے اس لہر پر سواری کرتے ہیں۔ اکثر سرمایہ کاروں کے لیے یہ کام مشکل اس لیے ہے کیونکہ اس چیز کو خریدنے میں جسے دوسرے خریدنے پر تیار نہیں وہ خطرہ محسوس کرتے ہیں۔ بزدل سرمایہ کار بھیڑوں کی طرح ہیں جو اکٹھی ہو کر چلتی ہیں یا پھر ان کا لالچ انہیں اندھا کر دیتا ہے جبکہ عقل مند سرمایہ کار ان کے حصے کا بھی منافع لے کر اڑنچھو ہو جاتے ہیں۔ عقلمند کسی بھی سٹاک میں اس وقت سرمایہ کاری کرتے ہیں جب وہ سٹاک لوگوں میں قابل قبول نہیں ہوتا۔ وہ جانتے ہیں کہ انہوں نے فائدہ مند سودا کیا ہے اور اس سرفر کی طرح اگلی لہر کا انتظار نہیں کیا کیونکہ پچھلی لہر میں وہ بعد از وقت شامل ہوتا اور گر جاتا۔

یہ سب اندر کی تجارت ہے۔ ان میں کچھ کاروبار غیر قانونی ہے اور کچھ قانون کے دائرے میں رہ کر کیا جاتا ہے مگر ہر دو صورتوں میں یہ اندر کی تجارت ہے۔ ایک ہی طریقے سے اس بات کا اندازہ لگایا جا سکتا ہے کہ آپ اندر کے لین دین سے کتنے فاصلے پر ہیں تو آپ غور سے سنیں کہ امیر دوست رکھنے کی بڑی وجہ یہی ہے یہ اندر کے سرکل کے بالکل قریب ہوتے ہیں روپیہ اسی جگہ کمایا جاتا ہے روپیہ اطلاع کی بنیاد پر بنتا ہے۔ اگر آپ کو وقت پر اطلاع مل جائے کہ مارکیٹ کا اگلا چڑھاؤ کب ہوگا تو اگلے مندے سے پہلے آپ اندر داخل ہوتے ہیں اور باہر نکل آتے ہیں۔

میں یہ نہیں کہتا کہ کوئی غیر قانونی طریقہ اختیار کریں مگر جتنی جلدی آپ کو پتا چل جائے اتنا ہی کم از کم خطرہ مول لیتے ہوئے منافع کمانے کے مواقع زیادہ ہیں۔ دوست اسی لیے بنانے پڑتے ہیں اور یہی مالی ذہانت ہے۔

4۔ پہلے ایک کلیے پر حاوی ہو جاؤ اور اس کے بعد نئے کی طرف توجہ دو:

جلد سیکھنے کی صلاحیت روٹی بنانے کے لیے ہر نانبائی کا ایک مخصوص نسخہ ہوتا ہے بے شک یہ ان کے ذہن ہی میں کیوں نہ ہو روپیہ کے لیے بھی یہ طریقہ کارآمد ہے۔ اسی لیے روپیہ کو عام طور پر ''گندھا ہوا آٹا'' کہتے ہیں۔

ہم میں سے بہت سوں نے یہ کہاوت سنی ہوگی ''ہر شخص اپنے مرتبے کے لحاظ سے پیٹ بھرتا'' ہے۔ میں اسے ایک اور طریقے سے کہتا ہوں ''جو آپ کی تعلیم ہوگی وہی آپ کا مستقبل ہوگا۔ دوسرے لفظوں میں جو آپ پڑھتے ہیں یا سیکھتے ہیں اس میں مکمل احتیاط برتیں کیونکہ آپ کا دماغ اتنا طاقتور ہے کہ جو بھی آپ اس میں ڈالیں گے وہ اس میں بیٹھ جائے گا مثال کے طور پر اگر آپ کھانا پکانا سیکھتے ہیں تو لازمی طور پر باورچی بنیں گے۔ اگر باورچی نہیں بننا چاہتے تو پھر کچھ اور بننے کے لیے از سر نو آپ کو تربیت حاصل کرنا ہوگی مثال کے طور پر ایک سکول ٹیچر۔ اسی طرح پڑھانے کے بارے میں ضروری تعلیم حاصل کرنے کے بعد آپ ٹیچر ہی بنیں گے' وغیرہ وغیرہ لہٰذا اپنی پڑھائی کو نہایت احتیاط سے چنو۔

جب پیسے کا معاملہ آتا ہے تو اکثر لوگوں کو پیسہ کمانے کے ایک ہی بنیادی کلیے کا علم ہوتا ہے۔ کیونکہ سکول میں انہیں یہی کچھ سکھایا گیا ہے اور یہ ہے سخت محنت۔

یہی فارمولا دنیا کی اکثر آبادی نے اپنایا ہوا ہے یعنی صبح اٹھو' کام پر جاؤ' پیسے کماؤ' بل ادا کرو چیک بکس کو میزان کرو' کچھ میوچل فنڈز خرید لو اور اگلے دن پھر کام پر چلے جاؤ۔

یہ بنیادی کلیہ یا نسخہ ہے۔

جو آپ کر رہے ہیں اگر اس سے آپ اکتا گئے ہیں یا آپ کی کمائی زیادہ نہیں تو اس فارمولے کو بدل لیں اور پیسہ کمانے لگ جائیں۔ کئی سال پہلے جب میری عمر 26 سال تھی تو میں نے ایک ہفتہ وار کورس اٹینڈ کیا جس کا موضوع تھا ''رہن شدہ جائیداد کو کیسے خرید کیا جائے۔'' میں نے یہ فارمولا سیکھ لیا مگر اب اس کے بعد اسے بروئے کار لانا تھا۔ میں نے یہ کلیہ سیکھا تھا اسے استعمال نہ کیا تھا اب روزمرہ زندگی میں اسے عملی طور پر اپنانا تھا۔ اسی جگہ بہت سے لوگ رک جاتے ہیں۔ تین سال زیروکس میں ملازمت کے دوران فالتو وقت میں' میں رہن شدہ جائیداد خریدنے کے فن پر عبور حاصل کرتا رہا۔ یہ ایسی جائیداد ہوتی جسے رہن شدہ رقم کی ادائیگی کے بعد بھی اصل مالک کے حوالے نہ کیا گیا

تھا۔ اس کلیے کو میں نے استعمال کیا اور کئی لاکھ ڈالر کمائے۔ یہ ایک سست رو کام ہے اور بہت سے لوگ یہ کام کر رہے ہیں۔

اس کلیے پر عبور حاصل کرنے کے بعد میں نے دوسرے فارمولے سیکھنے پر توجہ کی۔ بہت سی کلاسوں کے لیے میں نے وہ اطلاعات استعمال نہ کیں جو مجھے براہ راست ملیں مگر ہمیشہ میں کوئی نئی بات سیکھتا۔

میں نے ان کورسوں میں بھی شرکت کی جو فرعی تاجروں، متبادل اجناس اور متفرقات کے شعبہ سے منسلک تاجروں کے لیے مخصوص تھے۔ نیوکلیئر فزکس کے پی ایچ ڈیز اور سپیس سائنس دانوں کی ہم نشینی میں اکیلا بیٹھا ہوا میں عجیب سا لگتا اس کے باوجود میں نے حتی الوسع کوشش کی ہے کہ تمام اجلاس میں شرکت کروں۔ سب سے مجھے کچھ نہ کچھ حاصل ہوا اور نتیجہ یہ نکلا کہ دن بدن میرے سٹاکس اور میری جائیداد کی سرمایہ کاری با مقصد اور نفع بخش ہوتی گئی۔

بہت سے کمیونٹی جونیئر اور جونیئر کالجز میں اقتصادی منصوبہ بندی اور مروجہ سرمایہ کاری کے بارے میں کلاسز لگتی ہیں ان میں شمولیت سے علم میں خاطر خواہ اضافہ ہوتا ہے۔

چنانچہ میں ہمیشہ ایک کاری فارمولے کی تلاش میں رہتا ہوں۔ اسی لیے باقاعدگی سے میں روزانہ اتنا کما لیتا ہوں جو عام آدمی کی سالانہ آمدنی کے برابر ہے۔

ایک اور یاددہانی موجودہ دور کی تیزی سے بدلتی ہوئی دنیا میں جو آپ جانتے ہیں اس کی اتنی اہمیت نہیں کیونکہ جو آپ جانتے ہیں وہ پرانا ہو چکا ہے۔ جو آپ نہیں جانتے وہی اہم ہے چنانچہ جتنی جلدی بھی آپ سیکھ سکیں اتنا بہتر ہے۔ جلدی سیکھنے کی اہلیت کا کوئی متبادل نہیں۔ اس طرح آپ کو نئے نئے فارمولے ملتے ہیں یا ایسے نسخے جن سے آپ کم از کم وقت میں زیادہ سے زیادہ پیسہ بنا سکتے ہیں۔ پیسے کے لیے سخت محنت بہت پرانا نسخہ ہے جو اس زمانے میں شروع ہوا جب انسان غاروں میں رہتا تھا۔

5- پہلے اپنی ادائیگی کرو:

خود کو ڈسپلن کے دائرے میں لانا۔ اگر آپ خود پر کنٹرول نہیں کر سکتے تو امیر ہونے کے بارے میں بھول جائیں بہتر ہے کہ اس مقصد کے حصول کے لیے پہلے یا تو آپ میرین کور میں شرکت کریں یا کسی مذہبی فرقے سے خود کو وابستہ کریں۔ سرمایہ کاری

بے کار ہے اگر آپ کمائیں اور پھر اپنی کمائی کو ضائع کر دیں۔ یہ محض ڈسپلن کا فقدان ہے کہ لاٹری جیتنے والے دنوں میں کروڑوں روپوں سے ہاتھ دھو بیٹھتے ہیں اور ملازمین کو جب ترقی ملتی ہے اور تنخواہ میں اضافہ ہوتا ہے تو پہلا کام وہ یہ کرتے ہیں کہ نئی کار خریدتے ہیں یا سمندری سفر پر نکل جاتے ہیں۔

یہ کہنا بہت مشکل ہے کہ ان دس تدبیروں میں کون سی زیادہ اہم ہے۔ مگر میرے اپنے خیال میں سب سے اہم یہی ہے کیونکہ اس پر عبور حاصل کرنا مشکل ترین ہے چونکہ خواہشات کے سرپٹ بھاگتے گھوڑے کو قابو میں لانا اتنا آسان نہیں ہوسکتا ہے کہ طبعی طور پر آپ کم خرچ ہوں پھر تو ٹھیک ہے وگرنہ میری نظر میں یہی وہ اہم نقطہ ہے یعنی ضبط نفس کی کمیابی جو ایک امیر متوسط طبقے کے فرد اور غریب کے درمیان حد فاصل کا کام دیتی ہے۔

سارے الفاظ میں وہ لوگ جو مالی دباؤ کے تحت شخصی برداشت اور عظمت کا بھرپور مظاہرہ کرنے سے محروم ہوتے ہیں کبھی بھی امیر نہیں ہوسکتے جیسا کہ میں نے کہا میرے امیر ڈیڈ نے ایک اور بات کہی تھی ''دنیا تمہیں انگلیوں پر نچائے گی۔'' دنیا لوگوں کو دھکے مارتی ہے اس لیے نہیں کہ دوسرے بدمعاش ہیں بلکہ دھکے کھانے والوں میں ضبط نفس اور خوداعتمادی کی کمی ہوتی ہے۔ وہ لوگ جن میں داخلی جرأت کی کمی ہوتی ہے اکثر اوقات ان لوگوں سے مات کھا جاتے ہیں جو ضبط نفس پر قائم ہوتے ہیں۔

اپنے لیکچروں کے دوران میں ہمیشہ لوگوں کو یاد دلاتا ہوں کہ وہ جس پراڈکٹ کی مارکیٹنگ کر رہے ہوں اپنی تمام تر توجہ اسی پر مرکوز مت رکھیں بلکہ انتظامی صلاحیتوں کے ارتقا پر زور دیں۔

تین انتظامی صلاحیتیں اپنا کاروبار شروع کرنے کے لیے لازم وملزوم ہیں۔

1- کیش فلو پر نظم وضبط کا انعقاد
2- عملے کو قابو میں کرنا
3- اپنے وقت کی ترتیب

میرے اپنے خیال میں ان تین اوصاف کا انعقاد صرف کاروبار میں ہی ہر جگہ کارآمد ہے۔ آپ کی زندگی میں ان کا بڑا عمل دخل ہے۔ شخصی، اجتماعی، خاندانی اور کاروباری معاملات میں یہ آپ کی کامیابی کی ضمانت ہیں۔ سخاوتی تنظیموں کی کامیاب کارکردگی کا دارومدار ان پر عمل پیرا ہونے میں ہے۔ محلے، شہر اور ملک تک ان صلاحیتوں

کی وجہ سے حالات میں سدھار ہوگا۔

سب صلاحیتوں کونکھارنے کے لیے ضبط نفس بنیادی اہمیت کا حامل ہے۔ میں اس کہاوت کو کہ ''پہلے خود کوادائیگی کرو'' سنجیدگی سے لیتا ہوں۔

جارج کلیسن کی کتاب ''رچسٹ مین ان بابیلون'' بابل کا امیر ترین آدمی سے یہ کہاوت ''پہلے اپنی ادائیگی کرو'' لی گئی ہے۔اس کی لاکھوں جلدیں بک چکی ہیں۔اس کے باوجود کہ اتنے لوگوں نے یہ کتاب پڑھی ہے اور بار بار اس کہاوت کو دہراتے ہیں بہت کم لوگوں نے اس پر عمل کیا ہے۔ میں نے پہلے کہا کہ مالی آگہی اور تعلیم کی بدولت ہم اعداد کو شناخت کرتے ہیں اور اعداد ہی کہانی بیان کرتے ہیں۔ایک آدمی کی انکم سٹیٹمنٹ اور بیلنس شیٹ پر نظر ڈال کر مجھے اندازہ ہوجاتا ہے کہ جو لوگ ان الفاظ کو دہراتے ہیں''پہلے اپنی ادائیگی کرو۔'' کیا جو وہ کہتے ہیں اس پر عمل کرتے ہیں یعنی دوسروں کو نصیحت خود میاں فضیحت۔

یہاں ایک ڈایاگرام سے میں اس فرق کو واضح کرتا ہوں کیونکہ ایک ہزار الفاظ ایک طرف اور ایک سیدھی سادی تصویر دوسری طرف اس میں' میں نے ان لوگوں کا جو پہلے خود اپنی ادائیگی کرتے ہیں ان لوگوں سے جو پہلے اپنی ادائیگی نہیں کرتے موازنہ کیا ہے۔

وہ لوگ جو پہلے اپنی ادائیگی کرتے ہیں

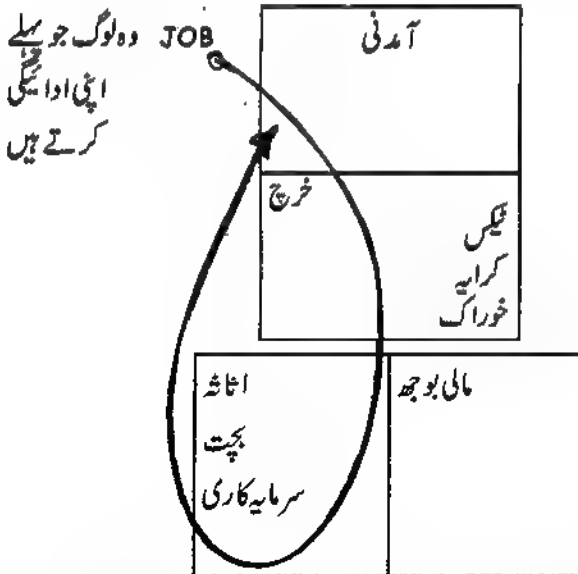
JOB

آمدنی

خرچ

ٹیکس
کرایہ
خوراک

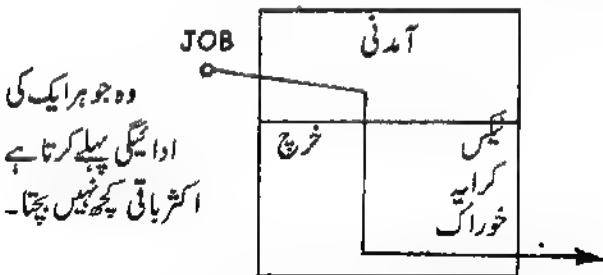
اثاثہ
بچت
سرمایہ کاری

مالی بوجھ

اس ڈایاگرام کی طرف غور سے دیکھیں اور بتائیں کہ آیا اس میں کوئی قابل توجہ

یا انوکھی بات نظر آئی۔

اس مرتبہ پھر یہ سارا معاملہ کیش فلو سے ہی مربوط ہے اور یہی کہانی بیان کر رہا ہے۔ اکثر لوگ اعداد کو دیکھتے ہیں اور اصل مقصد سے بے خبر رہتے ہیں۔ اگر آپ صحیح طریقے سے کیش فلو کی اہمیت کو سمجھنے لگے ہیں تو آپ کو جلد اندازہ ہو جائے گا کہ اگلے صفحے پر دی گئی ڈایا گرام میں کیا خرابی ہے یا 90 فیصد سے بھی زیادہ لوگ زندگی بھر سخت محنت کے باوجود آخری عمر میں کیوں حکومت سے سوشل سیکورٹی کی مد میں امداد کے خواہاں ہوتے ہیں؟

کیا آپ نے یہ دیکھا ہے' پیچھے دی گئی ڈایا گرام ایسے شخص کی کارروائیوں کی نشاندہی کرتی ہے جو پہلے اپنی ادائیگی کرتا ہے۔ ایسے لوگ گھریلو اخراجات کی ادائیگی سے پہلے کچھ روپیہ اثاثوں کے کالم میں جمع کراتے ہیں۔ گو لاکھوں لوگوں نے کلاسن کی کتاب کو پڑھا ہے اور ''پہلے اپنی ادائیگی کرو'' کے مفہوم سے بخوبی آگاہ ہیں حقیقت میں سب سے آخر میں اپنی ادائیگی کرتے ہیں۔

اب میں ان لوگوں کی صدائیں سن سکتا ہوں جو اول ''واجبات کی ادائیگی'' میں یقین رکھتے ہیں اور میں ان ذمہ دار شہریوں کی بات سن رہا ہوں جو وقت پر حکومتی واجبات ادا کرتے ہیں۔ آپ یقین کریں میں یہ نہیں کہہ رہا کہ واجبات روک کر آپ غیر ذمہ داری کا ثبوت دیں۔ میں صرف یہ کہہ رہا ہوں جو کتاب میں لکھا ہے کہ پہلے اپنی ادائیگی کرو اور اوپر کی تصویر میں اس کی اچھی طرح وضاحت کی گئی اور آگے والی ڈایا گرام اس سے الٹ عمل کی نشاندہی کرتی ہے۔

اثاثہ	مالی بوجھ

میرا اور میری بیوی کا بہت سے ایسے حساب دانوں بینکروں اور بک کیپرز سے واسطہ پڑا جو ہمارے اس خیال سے یعنی ''پہلے اپنی ادائیگی کرو'' بہت مشکل میں پڑ گئے۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ یہ پیشہ ور حساب دان اکثر وہی کرتے ہیں جو عوام کرتے ہیں یعنی خود کو سب سے آخر میں ادائیگی کرتے ہیں۔ وہ ہر ایک کی ادائیگی پہلے کر دیتے ہیں۔

میری زندگی میں کئی مہینے ایسے آئے جب کسی سبب کی وجہ سے میرے واجبات میری کیش فلو سے تجاوز کر گئے اس کے باوجود میں نے پہلے اپنی ادائیگی کی۔ میرے اکاؤنٹینٹ اور بک کیپر چیخ چیخ کر پاگل ہو رہے تھے۔ ''تم بہت جلد جیل کے اندر ہو گے۔'' تم جلد ہی آئی آر ایس کی گرفت میں ہو گے۔ ''تمہارے قرض خواہی کی شرح تباہ ہو جائے گی۔'' ''وہ تمہاری بجلی کاٹ دیں گے'' میں نے سب کچھ سنا پھر بھی پہلے اپنی ادائیگی کی۔ ''کیوں؟'' آپ پوچھتے ہیں۔ کیونکہ ''بابل کا امیر ترین آدمی'' ایسے ہی شخص کی کہانی تھی۔ یہ ضبط نفس اور شخصی حوصلے کی کہانی تھی یا تھوڑے عامیانہ الفاظ میں آپ انہیں ''گٹس'' Guts کا نام دے لیں جیسے کہ میرے امیر ڈیڈ نے مجھ سے کہا جب میں نے اس کے پاس کام شروع کیا زیادہ تر لوگ دنیا کو اختیار دے دیتے ہیں کہ وہ انہیں انگلیوں پر نچائے۔ واجبات جمع کرنے والا آتا ہے آپ ادائیگی کر دیتے ہیں چنانچہ آپ اسے دیتے ہیں خود کو نہیں دیتے۔ ایک سیل مین کہتا ہے ''کریڈٹ کارڈ سے ادائیگی کر دیں۔'' جائیداد کا ایجنٹ کہتا ہے ''دے دو حکومت گھر پر ٹیکس میں کٹوتی کی سہولت دیتی ہے۔ یہ کتاب اسی بارے میں ہے عام لوگوں کی توقعات کے برخلاف جانے کی جرأت اور دولت کا حصول۔ عام حالتوں میں شاید آپ تھڑ دلے نہ ہوں مگر جب پیسے کا معاملہ آتا ہے تو آپ کی ٹانگیں ریت کی بن جاتی ہیں۔ میں یہ نہیں کہہ رہا کہ آپ غیر ذمہ داری اپنائیں۔ میرے کریڈٹ کارڈ پر زیادہ ادائیگیوں کا بوجھ نہ ہونے کی وجہ یہ ہے کہ میں پہلے اپنے آپ کو ادائیگی کرتا ہوں۔ میں اپنی آمدنی میں اس لیے کمی کرتا ہوں کیونکہ میں اپنی کمائی کو حکومت کے اندھے کنوئیں میں نہیں ڈالنا چاہتا۔ اسی لیے وہ لوگ جنہوں نے وڈیو فلم ''امیروں کے راز'' دیکھی ہے جانتے ہیں کہ میری آمدنی میرا اثاثوں کا خانہ پیدا کرتا ہے۔ اگر میں پیسوں کے لیے کام کروں تو حکومت سب کچھ چھین لے۔

اگرچہ میں اپنے واجبات آخر میں ادا کرتا ہوں اس کے باوجود میں مالی لحاظ

سے اتنا ہوشیار ضرور ہوں کہ خود کو کسی قسم کے مالیاتی بکھیڑے میں ملوث نہیں کرتا۔ مجھے کنزیومر ڈیٹ (Consumer Debt) ''اخراجات کے لیے قرض کا حصول'' پر یقین نہیں' آگے ہی میرے سر پر 99 فیصد آبادی سے زیادہ مالی بوجھ ہیں۔ مگر میں ان کی ادائیگی نہیں کرتا۔ دوسرے لوگ میرے اس مالی بوجھ کے لیے ادائیگی کرتے ہیں۔ انہیں ''کرایہ دار'' کہتے ہیں چنانچہ اصول نمبر 1 یہ ہے کہ پہلے اپنی ادائیگی کرو اور قرض لینے کے جال میں مت پھنسو۔ اگرچہ میں اپنے واجبات آخر میں ادا کرتا ہوں مگر یہ عام طور پر چھوٹے چھوٹے غیر اہم واجبات ہوتے ہیں۔ ثانیاً جب روپیہ تھوڑا پڑ جائے پھر بھی میں اپنی ادائیگی کرتا ہوں۔ قرض خواہ اور حکومت شور کرتی رہے میں پرواہ نہیں کرتا کیوں؟ کیونکہ یہ لوگ درحقیقت مجھ پر احسان کر رہے ہیں۔ وہ مجھے مجبور کرتے ہیں کہ میں باہر نکلوں اور مزید روپیہ کماؤں۔ چنانچہ میں پہلے اپنی ادائیگی کرتا ہوں۔ سرمایہ کاری کرتا ہوں اور قرض خواہوں کو رونے پیٹنے دیتا ہوں۔ عام طور پر میں ان کی ادائیگی فوری کرتا ہوں۔ میں اور میری بیوی قرض واپس کرنے کے معاملے میں اچھی ساکھ رکھتے ہیں۔ مگر ہم یہ بھی نہیں کرتے کہ قرض اتارنے کے لیے خود پر بوجھ ڈالیں اور اپنی بچت اور سٹاکس کو اونے پونے بیچ کر قرض ادا کریں کیونکہ یہ مالی ذہانت نہ ہوگی۔

جواب یہ ہے۔

1- اتنے بڑے بڑے قرض مت لو۔ اخراجات کم کرو اثاثے بڑھاؤ اس کے بعد بڑا گھر اور نئی کار خریدو۔ ریٹ ریس میں قید رہنا اچھی بات نہیں۔
2- جب پیسے کم پڑ جائیں تو دباؤ بڑھنے دو۔ اپنے اثاثوں کو مت چھیڑو۔ دباؤ کے سبب اپنے مالیاتی فہم و ادراک کو جھنجھوڑو تاکہ تمہیں پیسے کمانے کے نئے نئے طریقے سوجھیں۔ اس طرح زیادہ روپیہ کمانے کے قابل ہو گے اور آپ کی مالیاتی ذہانت میں اضافہ ہوگا۔

خود میں کئی مرتبہ مالی مشکلات میں گرفتار رہا ہوں اور اپنے دماغ کو بروئے کار لا کر آمدنی میں اضافہ کیا ہے۔ میں نے اثاثوں کے کالم کی اپنے بچوں کی طرح حفاظت کی اور انہیں چھیڑا تک نہیں۔ میرے بک کیپر مجھ پر گرجتے رہے مگر ایک اچھے لیڈر کی طرح میں نے اپنے قلعہ کی حفاظت کی یعنی اثاثوں کی۔

غریب لوگوں کی عادتیں بھی غریبانہ ہوتی ہیں۔ ایک عام بری عادت یہ ہے کہ ذرا سے بہانے پر فوری طور پر بچت کے خانے کی طرف پلٹنا۔ امیر لوگ جانتے ہیں کہ بچت سے مزید آمدنی پیدا کی جاتی ہے۔ یہ واجبات کی ادائیگی کے لیے نہیں ہوتی۔

یہ مشکل ضرور ہے لیکن جیسا کہ میں نے کہا کہ اگر اندر سے آپ کھوکھلے ہیں تو دنیا آپ کو اپنی انگلیوں پر نچائے گی۔ اگر آپ کو مالی دباؤ پسند نہیں تو پھر کوئی کارآمد فارمولا ڈھونڈ لیں۔ ایک تو یہ ہے کہ اخراجات میں کمی کریں اور جو بچے اسے بینک میں جمع کروا دیں۔ اپنی اوقات سے بڑھ کر انکم ٹیکس ادا کریں۔ میوچل فنڈز میں سرمایہ کاری کریں اور اوسط زندگی گزارنے کا تہیہ کر لیں۔ مگر ایک بات یہ اس سے لازمی طور پر ''پہلے خود کو ادائیگی کرو'' کے اصول کی نفی ہو گی۔

یہ اصول ذاتی قربانی یا مالی اجتناب کی حوصلہ افزائی نہیں کرتا۔ یہ آپ کو یہ نہیں کہتا کہ پہلے خود کو ادائیگی کرو اور بھوکے مرو' زندگی مزے لینے کے لیے بنائی گئی تھی۔ اپنے مالی فہم و ادراک کو جھنجھوڑو۔ آمدنی کے نئے وسائل پیدا کرو تو پھر زندگی کی ہر خوشی آپ کے قدموں میں ہو گی۔ دولت پیدا کرو' واجبات ادا کرو مگر اس کے لیے اپنے اور اپنے خاندان کی خوشیوں کو بھینٹ نہ چڑھاؤ اور یہی مالی ذہانت ہے

6- اپنے بروکرز (دلالوں) کو اچھی ادائیگی کرو:

اچھی نصیحت کی طاقت میں اکثر لوگوں کو گھروں کے سامنے ایک سائن بورڈ لگاتے دیکھتا ہوں جس پر لکھا ہوتا ہے ''برائے فروخت ایجنٹ حضرات زحمت نہ کریں۔'' یا T.V پر متعدد ایسے اشتہارات نظر آتے ہیں جس میں بہت سے لوگ دعویٰ کرتے دکھائی دیتے ہیں ''ڈسکاؤنٹ بروکرز'' (یعنی وہ دلال جو قیمت میں سے اپنی کٹوتی وصول کر لے۔ سودے کے لیے کوئی علیحدہ فیس وصول نہ کرے)

میرے امیر ڈیڈ نے مجھے اس بات سے بالکل مختلف لائحہ عمل اختیار کرنے کی نصیحت کی۔ وہ پیشہ وروں کو پوری مزدوری ادا کرنے پر یقین رکھتا تھا اور میں نے بھی یہی حکمت عملی اپنائی ہے۔ آج میرے پاس مہنگے ترین اٹارنی' حساب دان' سٹیٹ بروکرز اور سٹاک بروکرز ہیں کیوں؟ کیونکہ میں پھر کہتا ہوں اگر یہ صحیح پیشہ ور ہیں تو وہ آپ کے لیے پیسے بنائیں گے اور جتنا پیسہ وہ بنائیں گے اتنا ہی آپ بھی۔

آج اطلاعات کا دور ہے۔ اطلاع یا خبر کی کوئی قیمت نہیں۔ ایک صحیح دلال نہ صرف آپ کو اطلاعات فراہم کرتا بلکہ ساتھ ساتھ آپ کی تربیت بھی کرتا ہے۔ میرے پاس کئی ایسے دلال ہیں جو ہمہ وقت میری خدمت میں مصروف رہتے ہیں۔ ان میں کچھ تو وہ ہیں جنہوں نے میری اس وقت تربیت کی جب میرے پاس پھوٹی کوڑی تک نہ تھی اور وہ ابھی تک میرے لیے کام کر رہے ہیں۔

جو میں بروکر کو دیتا ہوں اور جو اطلاع وہ مجھے مہیا کرتا ہے جس کی بنا پر میں کماتا ہوں وہ اس کی نسبت آٹے میں نمک کے برابر ہے اور مجھے انتہائی خوشی ہوتی ہے۔ جب میرا اسٹیٹ بروکر یا شاف بروکر بہت سی کمائی کرتا ہے کیونکہ اس کا یہی مطلب ہوتا ہے کہ میں نے بھی بہت زیادہ کمائی کی۔

ایک اچھا قابل اعتماد بروکر نہ صرف میری آمدنی بڑھاتا ہے بلکہ میرا وقت بھی بچاتا ہے۔ جیسے میں نے خالی زمین کا ایک ٹکڑا 9,000 ڈالر میں خریدا اور فوری طور پر اسے 25,000 ڈالر میں فروخت کر دیا۔ اس طرح میں پورشے کار جلد خریدنے کے قابل ہوا۔

بروکر مارکیٹ میں آپ کی آنکھ اور کان کے مثل ہے۔ وہ ہر روز وہاں جاتا ہے جب کہ میں کبھی کبھار جاتا ہوں اس کے بجائے میں تھوڑی گولف خرید لیتا ہوں۔

علاوہ ازیں جو لوگ اپنا گھر خود بیچنا چاہتے ہیں انہیں اپنے وقت کی اہمیت کا احساس نہیں ہوتا۔ صرف چند ڈالر بچانے کے لیے میں کیوں اتنی مشکل میں پڑوں جبکہ وہی بروئے کار لاتے ہوئے میں اور مال کما سکتا ہوں یا یہ وقت اپنے بیوی بچوں کے ساتھ گزار سکتا ہوں۔ مسخرہ پن تو یہ ہے کہ بہت سے غریب اور متوسط طبقے کے لوگ ایک بڑی سروس کے باوجود ویٹر کو 15 سے 20 فیصد ٹپ دینے پر مصر ہوتے ہیں اور بروکر کو 3 سے 7 فیصد کمیشن دینے سے کتراتے ہیں۔ وہ اخراجات کو بڑھاتے ہیں اور اثاثوں کے خانے میں کمی کرتے ہیں۔ یہ کاروباری ذہانت نہیں۔

سب بروکر ایک جیسے نہیں ہوتے بد قسمتی سے زیادہ تر دلال صرف سیل مین ہوتے ہیں۔ وہ صرف فروخت کرتے ہیں ان کے پاس ذاتی جائیداد نہیں ہوتی۔ ایک بروکر جو جائیداد بیچتا ہے اور وہ جو سرمایہ کاری کرتا ہے دونوں میں بے تحاشا فرق ہے اور سٹاک، بونڈز میوچل فنڈ اور انشورنس پر بھی یہ چیز صادق آتی ہے۔ یہ سودے کرانے والے

خود کو مالی منصوبہ ساز کہتے ہیں۔ بچوں کی ایک کہانی ہے جس میں آپ بہت سے مینڈکوں کا بوسہ کرتے ہیں اور اچانک ان میں سے ایک شہزادہ نکل آتا ہے۔ پرانی کہاوت کو ہمیشہ یاد رکھیں ''کبھی بھی ایک انسائیکلو پیڈیا بیچنے والے سیل مین سے مت کہیں کہ آپ کو انسائیکلو پیڈیا درکار ہے۔''

جب بھی کسی پیشہ ور کو ملازمت دینے سے پہلے اس کا انٹرویو کرتا ہوں تو میرا پہلا سوال یہی ہوتا ہے کہ وہ کتنی جائیداد اور سٹاکس کا مالک ہے اور کتنا انکم ٹیکس ادا کرتا ہے اور اسی طرح ٹیکس اٹارنی اور اکاؤنٹینٹ سے بھی چھان بین کرتا ہوں۔ میرے پاس ایک اکاؤنٹینٹ ہے جو اپنے کام سے کام رکھتی ہے اس کا پیشہ حساب کتاب ہے مگر اس کا کاروبار جائیداد کی خرید وفروخت ہے۔

میرے ہاں ایک اور اکاؤنٹینٹ تھا جو کم درجے کا حساب دان تھا مگر اس کی جائیداد وغیرہ نہ تھی۔ میں نے خاتون کی جگہ اسے ملازم رکھ لیا کیونکہ ایک ہی کاروبار سے منسلک ہونے کے باعث ممکن تھا کہ ہم دونوں کے درمیان کوئی تنازعہ اٹھ کھڑا ہوتا۔

ایسا دلال ڈھونڈو جو دل و جان سے آپ کے ساتھ ہو اور آپ کے کاروبار کی مکمل حفاظت کرے بہت سے دلال آپ کی تربیت کریں گے اور ایسے لوگ تمہاری بہترین سرمایہ کاری ہوگی۔ آپ ان کے ساتھ انصاف سے چلیں وہ بھی آپ کے ساتھ انصاف سے چلیں گے۔ اگر آپ انہیں کمیشن پر ٹرخاتے رہے تو وہ آپ کے پاس کیوں رہیں گے؟ یہ سیدھی بات ہے۔

جیسا کہ میں نے پہلے کہا انتظامی صلاحیتوں میں سے ایک ہے کہ اپنے عملہ کو کس طرح قابو میں رکھا جائے بہت سے لوگ اپنے سے ادنیٰ درجے کے ملازمین کو قابو میں رکھ سکتے ہیں مگر اپنے سے اوپر والے لوگوں سے ان کے معاملات ٹھیک نہیں ہوتے اسی سبب اکثر مڈل منیجرز' مڈل منیجرز رہتے ہیں اور ان کی ترقی نہیں ہوتی۔ کچھ لوگ جو ان کے تحت کام کر رہے ہوتے ہیں ان سے زیادہ ہوشیار ہوتے ہیں مگر اپنی حیثیت سے فائدہ اٹھاتے ہوئے وہ انہیں بھی دبانے کی کوشش کرتے ہیں۔ اصل قابلیت یہ ہے کہ آپ لوگوں کو ان کا جائز حق دیں اور جو کسی خاص وصف یا صلاحیت کی بنا پر آپ سے بہتر ہیں انہیں زیادہ تنخواہ دیں اور ایک ہی لاٹھی سے سب کو نہ ہانکیں۔ اسی لیے بورڈ آف ڈائریکٹرز بنایا جاتا ہے

تا کہ ایک ہی شخص کے کندھوں پر ساری ذمہ داری نہ آن پڑے اور وہی فیصلے کرتا رہے۔ آپ کو بھی ایسا بورڈ ترتیب دینا چاہیے کیونکہ یہ مالی ذہانت ہے۔

7-ایک انڈین کی طرح دو:

یہ ایک ایسی طاقت ہے جسے بروئے کار لا کر آپ کچھ لیتے ہیں دیتے نہیں۔
جب سفید فام نو آباد کار امریکہ میں آ کر آباد ہوئے تو وہ ریڈ انڈینز کے چند معاشرتی رسم و رواج دیکھ کر حیران رہ گئے۔ مثال کے طور پر اگر کسی نو آباد کار کو ٹھنڈ لگی تو ریڈ انڈین اسے ایک کمبل دے دیتا۔ وہ اسے تحفہ سمجھ کر قبول کر لیتا لیکن بعد میں جب ریڈ انڈین اس کی واپسی کا تقاضا کرتا تو اکثر اس نو آباد کار کو غصہ آ جاتا۔

ریڈ انڈینز بھی اس بات سے پریشان ہوئے جب انہیں احساس ہوا کہ یہ نئے آنے والے دی ہوئی اشیا واپس نہیں کرنا چاہتے۔ اسی سے "انڈرین گوور" یا ریڈ انڈینز کی طرح دینے والی یا والے کا قصہ شروع ہوا یہ ایک عام سی سماجی غلط فہمی تھی۔

اثاثوں کے کالم کے نقطہ نظر سے انڈین گوور ہونا دولت کے لیے لازم و ملزوم ہے۔ ایک کار آزمودہ سرمایہ کار کا پہلا سوال یہی ہوگا "مجھے میرا روپیہ کتنی جلدی واپس مل جائے گا؟" وہ اس چیز کا تقاضا بھی کریں گے کہ اس کے بدلے انہیں کیا ملے گا اور سودے میں کتنی کمیشن کے حقدار ہوں گے۔ اسی لیے سرمایہ کار کے روپیہ کی واپسی اور اس پر مارک اپ کا تعین اتنا اہم ہے اسے آر او آئی ROI یعنی Return of & on Investment کہتے ہیں۔

مثال کے طور پر مجھے ایک چھوٹا سا فلیٹ دکھائی دیا جو میری ہمسائیگی میں واقع تھا۔ اسے بینک کے پاس رہن رکھا گیا تھا اور وقت پر ادائیگی نہ ہونے کی وجہ سے یہ بینک کے تصرف میں تھا بینک نے اس کے لیے 60,000 ڈالر کا تقاضا کیا' میں نے 50,000 ڈالر کی بولی لگائی انہوں نے میری پیشکش قبول کر لی' وہ اس لیے کہ بولی کے ساتھ ہی میں نے 50,000 ڈالر کا چیک ان کی خدمت میں پیش کر دیا۔ انہوں نے اندازہ کر لیا کہ میں اس سودے میں سنجیدہ تھا۔ زیادہ تر سرمایہ کار یہی کہیں گے کہ کیا میں نے کچھ زیادہ ہی رقم کو بلاک نہیں کر دیا؟ بہتر نہ تھا کہ میں اس پر قرض لے لیتا؟ اس کا جواب یہ ہے کہ اس معاملے میں یہ ہرگز ٹھیک نہ تھا۔ میری سرمایہ کاری کی فرم سردیوں کی چھٹیوں میں اسے کرایہ پر دیتی ہے یعنی جب برفانی پردے ایری زونا کا رُخ کرتے ہیں تو سال میں چار ماہ کے لیے میں

اسے کرایہ پر اٹھاتا ہوں اور ماہانہ کرایہ 2500 ڈالر وصول کرتا ہوں۔ بقایا مہینے چونکہ سیاحوں کی آمدورفت کم ہو جاتی ہے تو میں اسے 1000 ڈالر ماہانہ کرایہ پر دے دیتا ہوں۔

تین سال میں مجھے میری قیمت وصول ہوگئی۔ اب یہ اثاثہ میری ملکیت ہے جس سے ہر مہینے مجھے معقول آمدنی ہو رہی ہے۔

شاکس کا معاملہ بھی ایسا ہی ہے۔ اکثر اوقات میرا بروکر فون پر مجھے اطلاع دے گا کہ میں فلاں کمپنی کے شاکس میں خاصی بڑی سرمایہ کاری کروں کیونکہ اسے اندازہ ہے کہ یہ کمپنی جلد ہی کچھ کام دکھانے والی ہے جس سے اس کے حصص کی قیمتوں میں اضافہ ہوگا شاید یہ کوئی نیا پراڈکٹ مارکیٹ میں لانے والی ہے۔ ایک ہفتے سے لے کر ایک ماہ تک اس میں سرمایہ کاری کروں گا جبکہ شاک کی قیمت بڑھ رہی ہے۔ پھر میں اپنی اصل رقم نکال لیتا ہوں اور مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ کی فکر چھوڑ دیتا ہوں کیونکہ اصل رقم تو مجھے مل چکی ہے اور اس کے بعد میں دوسرے اثاثے پر کام شروع کر دیتا ہوں چنانچہ میرا روپیہ اندر داخل ہوتا ہے۔ باہر آ جاتا ہے اور میں ایک ایسے اثاثے کو حاصل کرنے میں کامیاب ہو جاتا ہوں جو تقریباً مجھے مفت میں پڑا۔

یہ سچ ہے کہ بعض دفعہ میرا پیسہ ضائع بھی ہوا۔ مگر اتنے ہی پیسے کی گیم کھیلتا ہوں جس کے کھو جانے کے جھٹکے کو میں سہ سکتا ہوں۔ اوسطاً میں 10 سرمایہ کاریاں کرتا ہوں۔ دو تین میں فائدہ ہو جاتا ہے۔ 5 یا 6 میں نہ فائدہ نہ نقصان اور دو یا تین میں نقصان ہوتا ہے مگر اپنے نقصان کو اس رقم تک محدود رکھتا ہوں جو اس وقت میری دسترس میں ہوتی ہے۔

جو لوگ روپیہ کھونے سے نفرت کرتے ہیں انہیں روپیہ بینک میں جمع کروانا چاہیے اور آخر کو تھوڑے بہت بچت نہ ہونے سے تو بہتر ہے مگر پیسہ واپس لینے کے لیے مدت درکار ہوتی ہے اور زیادہ تر اصل رقم بھی مشکل سے ہاتھ آتی ہے۔ پہلے بنکوں والے اچھی شرح دیا کرتے تھے مگر وہ زمانے اب لد گئے۔ میرے ہر اثاثے میں چڑھاؤ ضرور آئے گا اور بعض اوقات بیٹھے بٹھائے مفت میں کمائی ہو جاتی ہے۔

ایک فلیٹ، چھوٹا سا سٹوریج، آزاد زمین کا ٹکڑا، ایک گھر، شاک شیئرز، دفتری عمارت میرے ہاتھ لگ جاتی ہے۔ خطرہ محدود ہونا چاہیے یا کم از کم۔

اس پر بہت سی کتابیں لکھی گئی ہیں اور میں اس پر زیادہ تفصیل میں نہیں جانا

چاہتا۔ رے کروک نے میکڈونلڈ کی بنیاد رکھی اور برگر کے فرینچائز بیچے۔ اسے برگر فرینچائز بیچنے سے محبت نہ تھی مگر وہ یہ فرینچائز اس لیے بیچ رہا تھا کہ اس کے درپردہ جائیداد مفت میں حاصل کر رہا تھا۔

چنانچہ عقلمند سرمایہ کاروں کو ROI سے بھی زیادہ نظر رکھنی چاہیے اس کی بدولت آپ کو پیسے کی واپسی کے بعد مفت میں اثاثے مل جاتے ہیں۔ یہ مالی ذہانت ہے۔

8- اثاثے سامان عیش وعشرت خریدتے ہیں:

خیالات کی یکسوئی کی قوت۔ میرے دوست کے بچے کو ایک بُری لَت لگ گئی ہے وہ اپنی جیبوں کو جلا کر ان میں سوراخ بناتا ہے۔ اس کی عمر 16 برس تھی۔ وہ اپنی کار حاصل کرنا چاہتا تھا اور بہانہ یہ تھا کہ اس کے تمام دوستوں کے ماں باپ نے انہیں گاڑیاں خرید کر دی تھیں۔ یہ بچہ اپنی بچت کر کے کار کی پہلی قسط ادا کرنا چاہتا تھا اور اسی وقت اس کے باپ نے فون پر میرے سے رابطہ کیا۔

''کیا جو وہ کر رہا ہے اسے کرنے دوں؟ یا دوسرے والدین کی طرح اسے خود گاڑی خرید دوں؟''

میرا جواب تھا ''ہوسکتا ہے کہ ایسا کرنے سے وقتی طور پر دباؤ ختم ہو جائے مگر تم نے اسے زندگی کے لیے کیا سبق دیا؟''

اس کے بجائے تم اس کی کار خریدنے کی خواہش کو بروئے کار لاتے ہوئے تم اسے کچھ سکھانے کی کوشش کیوں نہیں کرتے؟''

میرے اس جواب سے اس کے ذہن میں دفعتاً روشنی کا کوندا ہوا اور اس نے فون بند کر دیا۔

دو ماہ بعد سرراہ میں اس دوست سے ملا ''کیا تمہارے بیٹے نے اپنی کار خرید لی ہے؟'' میں نے پوچھا۔

''نہیں'' اس نے کار نہیں خریدی مگر میں نے تم سے فون پر رابطے کے بعد 3000 ڈالر اس کے حوالے کیے اور کہا کہ اپنی بچت سے وہ کالج کی پڑھائی کے اخراجات پورے کرے اور ان پیسوں سے گاڑی خرید لے۔

''یہ تو تم نے بڑے کھلے دل کا مظاہرہ کیا۔'' میں نے کہا۔

''نہیں''میں نے اسے یہ پیسہ اتنی آسانی سے نہیں دیا میں نے تمہاری نصیحت پر عمل کرتے ہوئے کار خریدنے کی اس کی خواہش کو اس طرح پروان چڑھایا تاکہ اس سے وہ کوئی سبق سیکھے۔''

''کیا کیا تم نے؟''میں نے تجسس سے پوچھا۔

''شروع میں'میں نے اُس سے تمہاری والی کیش فلو گیم کھیلی اور اس دوران روپیہ کی افادیت کے بارے میں بات چیت چلتی رہی پھر میں نے وال سٹریٹ جرنل کے لیے اسے چندہ دیا اور سٹاک مارکیٹ کے بارے میں چند کتابیں دیں۔''

''پھر؟''میں نے پوچھا''مگر وہ چالاکیاں کیا تھی؟''

''میں نے اسے کہا کہ 3000 ڈالر اسی کے ہیں مگر وہ ابھی کار نہیں خرید سکتا۔ وہ اس سے شیئرز کا کاروبار کر سکتا تھا۔ اسے اس کے لیے بروکر تلاش کرنا ہوگا اور جب وہ ان 3000 ڈالر کے 6000 ڈالر بنا لے تو پھر اسے کار خریدنے کی اجازت تھی اور 3000 ڈالر جو اس نے کمائے وہ اس کی کالج کی پڑھائی میں صرف ہوں گے۔

''نتائج کیا نکلے؟''میں نے پوچھا۔

''حوصلہ افزا شروع میں اسے منافع ہوا مگر چند دنوں کے بعد اس نے جو کمایا تھا سب ختم ہوگیا۔ اس کے بعد صحیح معنوں میں اسے اس کام میں دلچسپی ہوئی۔ آج اگرچہ اسے 2000 ڈالر کا خسارہ ہوا ہے مگر اس کے حوصلے بلند ہیں جو کتابیں میں نے اسے دیں وہ اس نے پڑھ لی ہیں اور لائبریری میں جا کر اس مضمون پر لکھی ہوئی دوسری کتابیں لاتا رہتا ہے۔ وال سٹریٹ جرنل کو وہ شروع سے اخیر تک پڑھتا ہے اور MTV کے بجائے T.V پر CNBC دیکھتا ہے۔ سٹاک مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ پر گہری نظر رکھتا ہے۔ اس کے پاس صرف 1000 ڈالر بچے ہیں مگر اس کی دلچسپی اور یگانگت میں بے تحاشا اضافہ ہوا ہے۔ وہ جانتا تھا کہ اگر یہ روپیہ اس کے ہاتھ سے نکل گیا تو آنے والے دو سالوں کے دوران اسے پیدل چلنا پڑے گا۔ مگر اسے زیادہ فکر نہیں۔ کار میں بھی ابھی اس کی دلچسپی کم ہوگئی ہے کیونکہ میں نے اسے ایک ایسے کھیل میں الجھا دیا ہے جو زیادہ دلچسپ ہے۔''

''اگر سارے پیسے اس کے ہاتھ سے نکل گئے پھر کیا ہوگا؟''میں نے پوچھا۔

''جب ایسا ہوگا تو دیکھا جائے گا۔ میں چاہوں گا کہ ابھی اس کے ہاتھ سے

پیسے نکل جائیں بجائے اس کے کہ ہماری تمہاری عمر میں اس کا نقصان ہو۔ علاوہ ازیں یہ 3000 ڈالر جو میں نے اسے دیئے ہیں اس کی تعلیم پر اٹھنے والے اخراجات میں سب سے بہترین ہیں۔ جو وہ سیکھ رہا ہے زندگی بھر اس کے کام آئے گا اور اسے پیسے کی اہمیت کا نئے سرے سے اندازہ ہوا ہے میرے خیال میں اب اس نے جیبوں کو جلا کر سوراخ کرنے چھوڑ دیئے ہیں۔"

میں نے پہلے آپ سے اس بارے میں ذکر کیا کہ "پہلے اپنی ادائیگی کرو۔" اگر کوئی شخص ضبط نفس پر قادر نہیں تو بہتر ہے کہ وہ امیر بننے کا خیال چھوڑ دے کیونکہ کہنے میں تو اثاثوں کے خانے سے کیش فلو کا اجرا آسان ہے مگر عملی طور پر ذہن پر جبر کر کے پیسے کو خاص مقاصد کے تحت بروئے کار لانے کا عمل از حد دشوار ہے۔ اپنی خواہشات کو لگام دینی پڑتی ہے اخراجات کو کم کرنا پڑتا ہے اور بہت سی ترغیبات اور نت نئی ایجادات انسان کو روز و شب اُکساتی ہیں اور منٹوں میں وہ اخراجات کے کالم میں اضافہ کر کے کثیر رقم سے ہاتھ دھو بیٹھتا ہے۔ اگر ذہن میں ان ترغیبات کا سامنا کرنے کا یارا نہ ہو تو منٹوں میں سب کچھ ختم ہو جاتا ہے۔ پانی ہمیشہ ڈھلان کی طرف بہتا ہے اور خواہشات بھی وہی راستہ اپناتی ہیں جہاں مخالفت کم ترین ہو۔ یہی غربت اور تنگدستی کا بڑا سبب ہے۔

میں ابھی مالی ذہانت کی عددی مثال دے کر واضح کروں گا کہ پیسے سے پیسہ بنانے کی اہلیت کتنی اہم ہے۔ اگر ہم سو افراد کو سال کے شروع میں 10,000 ڈالر فی کس کے حساب سے دیں تو سال کے آخر میں جو ہو گا اس کے بارے میں میری رائے یہ ہے۔

- 80 فیصد پھانک ہو چکے ہوں گے۔ حقیقت تو یہ ہے کہ ان میں سے بہت سے نئی کار فریج' T.V' VCR یا چھٹیاں منانے کے لیے پہلی قسط دے کر قرض کے بوجھ تلے دب چکے ہوں گے۔
- ان میں سے 16 نے 10,000 ڈالر کو 5 یا 10 فیصد کے حساب سے بڑھایا ہو گا۔
- صرف 4 نے اسے 20,000 ڈالر یا اس سے بہت زیادہ کیا ہو گا۔

ہم سکول میں جا کر کوئی پیشہ سیکھتے ہیں تا کہ ہم پیسے کے لیے کام کریں۔ میری رائے میں اس دوران یہ پڑھائی بھی ضروری ہے کہ پیسہ ہمارے لیے کیسے کام کرے۔

میں بھی دوسروں کی طرح سامانِ تعیش کا دلدادہ ہوں۔ فرق صرف یہ ہے کہ ان لوگوں کے برعکس جو یہ اشیا قرض پر حاصل کرتے ہیں میں Joneses کے اس پھندے سے خود کو بچاتا ہوں اور نقد ادائیگی کر کے چیز خریدتا ہوں اور میرا طریقہ یہ ہے جیسے جب میں نے پورشے کار خریدنا چاہی تو آسان طریقہ تو یہ تھا کہ میں اپنے بینکر کو فون کر کے قرض حاصل کرتا مگر میں نے مالی بوجھ کے کالم میں اضافہ کرنے کے بجائے اثاثوں کے کالم پر توجہ مرکوز کی۔

عادتاً میں نے اپنی اس خواہش کو اپنے مالی فہم و ادراک کو ابھارنے پر اکسایا اور مزید سرمایہ کاری کی۔ عام طور پر ان دنوں جب ہمیں کسی ضرورت کا سامنا ہوتا ہے تو ساری توانائی قرض لینے پر مرکوز کر دیتے ہیں بجائے اس کے کہ روپیہ پیسہ کمانے کا سوچیں۔ قرض لینا آسان ہے ضرورت بھی پوری ہو جاتی ہے مگر آخر میں یہ نقصان دہ طرزِ عمل ہے۔ یہ ایک بری عادت ہے جس کی بلحاظ فرد کے اور قوم کے ہمیں بُری لت پڑ گئی ہے۔ یاد رکھیں کہ جو راستہ شروع میں آسان دکھائی دیتا ہے آخر کو مشکل ہوتا اور جو شروع میں مشکل دکھائی دے وہ بعد میں آسان ہو جاتا ہے۔

جتنی جلدی آپ خود کو اور اپنے پیاروں کو روپیہ پر حاکمیت کی تربیت دے دیں اتنا بہتر ہے۔ روپیہ ایک طاقتور ہتھیار ہے بدقسمتی سے لوگ اسی طاقت کو دشمن بنا لیتے ہیں۔ اگر آپ میں مالی شعور کی کمی ہے تو پیسہ آپ پر قابو پا لے گا اور اگر آپ مالی معاملات میں ہوشیار ہیں تو یہ آپ کے سامنے ہتھیار ڈال دے گا۔

اگر آپ کمزور ہیں تو پیسہ کی اطاعت قبول کر کے زندگی بھر اس کی غلامی کریں گے۔

پیسہ پر غلبہ پانے کے لیے ہمیں ذہانت میں دو قدم آگے ہونا چاہیے پھر یہ آپ کے کہنے پر چلے گا اور آپ کے احکام کی تعمیل کرے گا۔ ''میں تمہاری اطاعت کروں گا اور جو کہو گے ویسے کروں گا۔'' یہ اس صورت میں ممکن ہوگا جب آپ میں مالیاتی شعور ہوگا۔

9- ہیروز کی ضرورت یا اساطیر پرستی:

فرضی داستانوں کی اہمیت میں جب چھوٹا تھا تو ولی میز، ھینک آرون اور یوگی بیرّ میرے ہیرو تھے میں انہیں بہت پسند کرتا اور بعد میں سکول کی ٹیم میں کھیل کے دوران

میں ان جیسا بننا چاہتا تھا۔ میں بیس بال کارڈز کی خزانے کی طرح حفاظت کرتا مجھے Stats سٹیٹس‘ آر بی آئی‘ ای آر ایز کے بارے میں مکمل تفصیلات از بر تھیں ان کے اوسطاً سکور کیا ہوتے انہیں کتنی رقم ملتی اور کس طرح سے وہ جونیئر ٹیموں سے نکلے وغیرہ مجھے ان کے بارے میں مکمل معلومات تھیں کیونکہ میں ان جیسا بننا چاہتا تھا۔

نو دس سال کی عمر میں ہر دفعہ جب بیس بال کھیلنے کے دوران میں بیٹنگ کرتا یا فیلڈنگ کے دوران گیند پکڑتا تو یہ میں نہیں ہوتا تھا بلکہ یوگی یا ھینک ہوتا۔ سیکھنے کا یہ سب سے اہم اور موثر طریقہ ہے مگر بدقسمتی سے جب ہم بڑے ہوتے ہیں تو اس عادت کو ترک کر دیتے ہیں۔ ہماری معصومیت ختم ہو جاتی ہے۔

آج کل میں لڑکوں کو گھر کے نزدیک باسکٹ بال کھیلتے ہوئے دیکھتا ہوں۔ کھیلتے وقت وہ للل جونی نہیں ہوتے بلکہ مائیکل جارڈن‘ سر چارلس یا کلائیڈ ہوتے ہیں۔ ہیروز کی نقالی کرنے سے انسان سیکھتا ہے اور اسی لیے جب کوئی ایسا شخص مثلاً او جے سمپسن ٹھوکر کھاتا ہے اور اوندھے منہ گرتا ہے تو بہت شور ہوتا ہے۔

عدالت کے باہر بھی ایک عدالت ہوتی ہے جسے عوامی عدالت کہتے ہیں۔ جو اسے ہیرو سے زیرو بنا دیتی ہے۔ کوئی ایسا شخص جو ہمارے ساتھ پلا بڑھا‘ پروان چڑھا جس کی طرف ہم حسرت سے دیکھتے اس کی پیروی کرتے اور اس کی عادات کو اپنانے کی سعی کرتے اچانک ہماری نظروں سے گر جاتا ہے اور پھر ہم ہر ممکن کوشش کر کے اس سے بچنے کی کوشش کرتے ہیں۔

بڑا ہونے کے ساتھ ساتھ میرے ہیروز بدلتے گئے اور میں نئے نئے ہیروز اپناتا رہا۔ گولف میں میرے پسندیدہ ہیروز پیٹر جیکبسن‘ فریڈ کپلز اور ٹائیگر ووڈز ہیں۔ میں انہی کی طرح کھیلنے کی کوشش کرتا ہوں اور ان کے بارے میں معلومات اکٹھی کرتا ہوں۔ علاوہ ازیں ڈونلڈ ٹرمپ‘ وارن بوفے‘ پیٹر لنچ‘ جارج سوروز اور جم روجرز بھی میرے ہیرو ہیں۔ بڑا ہو کر مجھے ان کے بارے میں اتنی ہی معلومات تھیں جتنی اوائل عمری میں ای آر اے‘ آر بی آئی کے بیس بال ہیروز کے بارے میں تھیں۔ وارن بوفے جس طرح سرمایہ کاری کرتا ہے میں بغور اس کا مطالعہ کرتا ہوں اور مارکیٹ کے بارے میں اس کا جو نقطہ نظر ہو اس کے بارے میں مکمل تفصیل پڑھتا ہوں۔ میں پیٹر لنچ کی کتاب پڑھ کر سٹاک مارکیٹ کے بارے

میں اس کی حکمت عملی سے آگاہ ہوتا ہوں اور میں ڈونلڈ ٹرمپ کے بارے میں پڑھتا ہوں کہ وہ سودابازی کیسے کرتا ہے اور کس طرح جائیداد کی خرید وفروخت کرتا ہے۔

اسی طرح جب بچپن میں بیس بال کا بلا میرے ہاتھ میں ہوتا تو وہ میں نہ ہوتا اب بھی جب میں مارکیٹ میں سودے بازی میں مشغول ہوتا ہوں تو میں خود کو ٹرمپ سمجھ رہا ہوتا ہوں۔ یا جب مارکیٹ کے رجحان کو جانچنے کی کوشش میں لگا ہوتا ہوں تو وہ بھی میں نہیں ہوتا' پیٹر لنچ ہوتا ہے۔ ہیروز کی پیروی کر کے اور ان کے احساس کو خود پر طاری کر کے ہمارے اندر ایک نیا شعور اور آگاہی جنم لیتی ہے۔

ہیروز ہماری حوصلہ افزائی کے لیے اور بھی کچھ کرتے ہیں۔ وہ ہمارے راستوں کو آسان کر دیتے ہیں اور اسی آسانی کے سبب ہم ان کے نقش قدم پر چلنے کو ترجیح دیتے ہیں۔ ''اگر آپ ایسا کر سکتے ہیں تو میں بھی کر سکتا ہوں۔''

سرمایہ کاری کا معاملہ جب سامنے آتا ہے تو بہت سے لوگ اسے مشکل قرار دیتے ہیں مگر ہیروز اسے ہمارے لیے آسان بنا دیتے ہیں۔

10۔ اوروں کو پڑھاؤ' آپ کا فائدہ ہوگا:

دینے کی قوت: میرے دونوں ڈیڈ استاد تھے۔ میرے امیر ڈیڈ نے مجھے ایسا سبق دیا جو زندگی بھر میرے ساتھ چلا تھا اور وہ تھا سخاوت یا دینے کی ضرورت۔ میرے پڑھے لکھے باپ نے علم اور وقت کے لحاظ سے مجھے بہت کچھ دیا مگر اس نے کبھی بھی ایک پیسہ میرے ہاتھ پر نہ رکھا۔ جیسے میں نے پہلے کہا وہ عام طور پر یہی کہتا کہ جب کوئی فالتو پیسہ ہوگا تو وہ مجھے دے گا اور فالتو پیسہ اس کے پاس کبھی نہ ہوا۔

میرے امیر ڈیڈ نے مجھے پیسہ بھی دیا اور تربیت بھی۔ اس کا لین دین پر بہت یقین تھا اور کہا کرتا اگر تمہیں کچھ لینا ہے تو پہلے دینا سیکھو۔ وہ ہمیشہ کہا کرتا کہ جب اس کا ہاتھ تنگ ہوتا پھر بھی چرچ یا کسی اور پسندیدہ چیریٹی میں باقاعدگی سے ادائیگی کرتا۔

سب باتوں کی ایک بات اگر تم صرف میری اس نصیحت کو اپنائے رہو تو یہ بہت ہوگا اور تم زندگی بھر کامیاب رہو گے۔ ''اگر تمہیں تنگی ہو یا کسی چیز کی حاجت ہو تو پہلے دو بعد میں تمہیں ڈھیروں وصول ہوگا۔''

پیسے پیار مسکراہٹ سب پر یہ مثل صادق آتی ہے۔ میں جانتا ہوں کہ اکثر لوگ اسے آخری حربے کے طور پر استعمال کرتے ہیں مگر مجھے ہمیشہ اس حکمت عملی سے فائدہ ہوا۔ میں اس بات پر یقین رکھتا ہوں کہ ادل بدل ایک سچائی ہے اور جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں پہلے اسے ہاتھ سے دیں۔ میں روپیہ حاصل کرنا چاہتا ہوں اسے ہاتھ سے دیتا ہوں اور یہ کئی گنا ہو کر میرے پاس واپس آ جاتا ہے۔ میں سیل کو بڑھانا چاہتا ہوں چنانچہ میں کسی دوسرے کی مدد کر کے اس کی سیل میں اضافہ کرتا ہوں اور میری سیل کئی گنا بڑھ جاتی ہے۔ میں تعلقات میں اضافہ چاہتا ہوں تو میں کسی دوسرے کی مدد کر کے اس کے تعلقات کو بڑھاتا ہوں اور جادو کی طرح میرے تعلقات میں ترقی ہوتی ہے۔ کئی سال پہلے میں نے ایک کہاوت سنی جو ایسے تھی۔ ''خداوند کریم کو کسی چیز کی حاجت نہیں مگر بندوں کو ضرورت ہے کہ وہ اس کی خدمت میں پیش کریں۔''

میرا امیر ڈیڈ اکثر کہتا ''غریب لوگ امیروں سے زیادہ لالچی ہوتے ہیں۔'' وہ اس کی وضاحت یوں کرتا کہ اگر کوئی امیر تھا تو وہ دوسروں کی ضرورتیں پوری کر رہا تھا۔ میری اپنی زندگی میں ان سالوں کے دوران جب مجھ پر تنگی آئی۔ پیسوں کی کمی ہوئی یا امداد کی ضرورت ہوئی تو میں باہر نکل گیا یا دل میں خیال کیا کہ مجھے فلاں چیز کی ضرورت تھی اور پہلے اسے ہاتھ سے دیا اور جب میں نے اسے دیا تو یقینی طور پر یہ واپس آئی۔

اس سے مجھے ایک کہانی یاد آئی کہ سرد رات میں کوئی شخص جھولی میں لکڑیوں کا گٹھا رکھے بیٹھا تھا اور انگیٹھی پر بلا وجہ غصہ ہو رہا تھا۔ ''جب تم مجھے گرمی مہیا کرو گی تو اس کے بعد میں کچھ لکڑیاں تمہاری نظر کروں گا۔'' اور جب پیسے' پیار' مسکراہٹ' تعلقات' خوشی یا کاروبار کا معاملہ درپیش ہو تو فقط یہ یاد رکھنے کی ضرورت ہے کہ جس شے کی حاجت ہے پہلے اسے ہاتھ سے نکالو اور یہ کئی گنا زیادہ ہو کر تمہارے پاس واپس آ جائے گی۔ اکثر اوقات صرف یہ سوچ کر فلاں شے کی مجھے ضرورت ہو گی اور کسی اور کو وہ دے کر جس کی مجھے ضرورت ہے ہُن برسنے لگتا ہے۔ جب محسوس کرتا ہوں کہ جن لوگوں سے میں مخاطب ہوں وہ ہنس نہیں رہے تو میں مسکرانے لگتا ہوں اور انہیں ہیلو ہائے کہتا ہوں اور اچانک میرے اردگرد مسکراتے ہوئے لوگوں کا حصار بن جاتا ہے۔ یہ سچ ہے کہ دنیا آئینہ ہے اور آپ خود کو اس میں دیکھتے ہیں۔

اسی لیے میں کہتا ہوں ''کہ اوروں کو سکھاؤ اور وہ تمہیں سکھائیں گے۔'' میں نے دیکھا ہے کہ جتنے اخلاص سے میں اوروں کی تربیت کرتا ہوں اتنا ہی زیادہ سیکھنے کا موقع مجھے ملتا ہے۔ میرے دماغ میں نئے نئے خیالات کی بوچھاڑ ہونے لگتی ہے۔

بعض دفعہ ایسا بھی ہوتا ہے کہ میں نے دیا اور موصولی کچھ نہ ہوئی یا جو میں چاہتا تھا وہ نہیں ملا لیکن جب میں اپنی روح میں جھانکتا ہوں اور غور کرتا ہوں تو مجھے اندازہ ہوتا ہے کہ ان صورتوں میں اکثر میں کچھ لینے کے لیے دے رہا تھا اور دینے کے لیے دے نہیں رہا تھا۔

میرا ڈیڈ استادوں کو پڑھاتا تھا اور وہ ہیڈ ٹیچر بن گیا۔ میرا امیر ڈیڈ ہمیشہ کم عمر لوگوں کو کاروبار کے داؤ پیچ سکھاتا' دیکھا جائے تو یہ ان کی وسیع القلبی تھی کہ وہ ایسا کر رہے تھے۔ اس دنیا میں کچھ ایسی طاقتیں کارفرما ہیں جو ہم سے کہیں زیادہ قوی ہیں یا تو آپ خود کوشش کر کے مقصد حاصل کریں یا ان طاقتوں کو ہم رکاب کر کے منزل کی طرف بڑھیں۔ اس آخری صورت میں سفر آسانی سے کٹے گا۔

صرف سخاوت اور وسیع القلبی کی ضرورت ہے اور یہ طاقتیں آپ کے ساتھ ہو جائیں گی۔

10

کیا کچھ اور فارمولوں کی ضرورت ہے؟

پھر درج ذیل طریقے اپنائیں

بہت سے لوگ ہوں گے جنہیں میرے ان دس اصولوں سے تشفی نہ ہوگی۔ وہ انہیں عملی سے زیادہ تجرباتی یا تصوراتی خیال کرتے ہوں گے۔ میرا تو یہ اندازہ ہے کہ ہر عمل کے پیچھے ایک سوچ ہوتی ہے اور اس سوچ کے بارے میں جاننا اتنا ہی اہم ہے جتنا اس سوچ کو عملی جامہ پہنانا۔ بہت سے ایسے لوگ ہوتے ہیں جو خیالی پلاؤ پکاتے ہیں کرتے ورتے کچھ نہیں اور کچھ ایسے بھی ہوتے ہیں جو کرنے کے بعد سوچتے ہیں۔ میں ان دونوں کی طرح ہوں مجھے نئے خیالات سے عشق ہے اور کچھ کرنے کا مجھے جنون ہے۔

چنانچہ وہ جو کچھ کرنا چاہتے ہیں یا یہ جاننے کے خواہش مند ہیں کہ ابتدا کیسے کریں تو میں چند باتیں مختصراً بتلاؤں گا جن پر میں عمل کرتا ہوں۔

- جو کر رہے ہو اسے چھوڑ دو۔ دوسرے معنوں میں کچھ آرام کرو اور غور کرو کہ کام کرنے اور نہ کرنے کے درمیان کیا فرق ہے۔ پاگل پن کی یہی نشانی ہے کہ انسان جو کچھ کرتا ہے اسے جاری رکھتا ہے مگر ایک مختلف نتیجے کی توقع کرتا ہے۔
- نئے نئے خیالات اپناؤ نئی راہیں تلاش کرو۔ سرمایہ کاری کی نئی راہیں

تلاش کرنے کے لیے میں ہمیشہ ان کتابوں کی تلاش میں کتابوں کی دکانیں چھانتا رہتا ہوں اور نئے نئے اور انوکھے خیالات کی ٹوہ میں رہتا ہوں۔ انہیں میں فارمولوں کا نام دیتا ہوں۔ میں ایسی کتابیں خریدتا ہوں جن میں فارمولوں کی تفصیل ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر اسی طرح پھرنے پھرانے کے دوران مجھے جول ماسکووز (Joel Moskowitz) کی ایک کتاب ''دی سکسٹین پرسینٹ سولوشن'' یعنی 16 فیصد ملی۔ میں نے کتاب کو خریدا اور پڑھا۔

عمل پر جت جاؤ: اگلی جمعرات کو میں نے وہی کیا جیسا کتاب میں لکھا تھا بالکل ویسے۔ نتیجہ یہ نکلا کہ اٹارنی کے دفتر اور بینکس میں بڑے مفید سودے میرے ہاتھ آئے۔ زیادہ تر لوگ پڑھ تو لیتے ہیں کمر ہمت نہیں باندھتے۔ اور کوئی اور انہیں اس نئی خریداری سے برگشتہ کر دیتا ہے چنانچہ وہ جدید فارمولا جس کے بارے میں انہوں نے اتنی عرق ریزی کی تھی ویسے پڑا رہتا ہے۔ میرے ہمسائے نے مجھے بتلایا کہ 16 فیصد کیوں میرے لیے موزوں نہیں۔ میں نے اس کی بات سنی ان سنی کر دی کیونکہ خود اس نے یہ فارمولا کبھی استعمال نہ کیا تھا۔

- کوئی ایسا شخص تلاش کرو جسے اس کام کا تجربہ ہو جسے تم کرنے والے ہو۔ انہیں کھانے پر لے جاؤ۔ ان سے اس کام کے بارے میں چھوٹی چھوٹی معلومات حاصل کرو۔ انہیں 16 فیصد لائن سرٹیفکیٹس کے بارے میں پوچھو۔ میں نے کونٹی ٹیکس آفس میں جا کر حکومت کی وہ کارکن تلاش کی جو اس دفتر میں کام کرتی تھی۔ اس سے پتا چلا کہ وہ بھی ٹیکس لائن سرٹیفکیٹس میں سرمایہ کاری کرتی تھی اسے میں نے لنچ پر مدعو کیا۔ وہ بہت خوش ہوئی اور اسے جو بھی پتا تھا مجھے سب بتلا دیا اور یہ کہ اسے کیسے کیا جاتا تھا۔ لنچ کے بعد دوپہر میں کئی گھنٹے صرف کر کے اس نے مجھے سب کچھ دکھایا۔ اگلے دن تک اس کی مدد سے مجھے دو نہایت اچھی جائیدادیں مل گئیں اور اس وقت سے اب تک ان جائیدادوں پر 16 فیصد کے حساب سے منافع

کمار ہا ہوں۔ ایک دن میں نے اس کے متعلق کتاب پڑھی۔ ایک دن میں نے اس پر عمل کیا۔ ایک گھنٹہ لنچ پر خرچ ہوا اور ایک دن میں، مَیں نے یہ دو منفعت بخش سودے حاصل کر لیے۔

- کورسز میں شمولیت کرو اور Tapes خریدو۔ میں اخباروں میں ایسے دلچسپ اور انوکھے کورسز کے بارے میں ڈھونڈتا ہوں۔ کچھ تو مفت ہوتے ہیں۔ بعض کیلئے تھوڑی فیس دینی پڑتی ہے۔ اس کے علاوہ میں خاصی فیس دے کر اپنے مطلب کے سیمینارز میں شرکت کرتا رہتا ہوں۔ میرے ایسے دوست بھی ہیں جو ان کورسز میں شامل نہ ہوئے اور مجھے بھی یہی صلاح دی کہ میں ان میں شرکت کر کے پیسہ ضائع کر رہا ہوں۔ میں کہیں کا کہیں نکل گیا ہوں وہ ابھی تک اسی جگہ نوکری کر رہے ہیں۔
- بہت سی پیشکشیں کرو۔ جب میں ایک جائیداد خریدنا چاہتا ہوں تو میں عام طور پر بہت سی دوسری جگہیں دیکھتا ہوں اور عام طور پر ذہن میں ایک قیمت کا تعین کر کے کاغذ لکھ لیتا ہوں۔ اگر آپ کو صحیح قیمت کا پتا نہیں تو مجھے بھی اصل قیمت کا حال معلوم نہیں۔ یہ ایک ہوشیار اسٹیٹ ایجنٹ کی ذمہ داری ہے کہ صحیح قیمت لگائے میں جتنا بھی ہو سکے کم کام کرتا ہوں۔

میری ایک دوست چاہتی تھی کہ میں اسے بتلاؤں کہ فلیٹوں کی خریداری کیسے کی جائے چنانچہ ایک دن میں وہ اور اسٹیٹ ایجنٹ تینوں نے مل کر چھ اپارٹمنٹ ہاؤسز دیکھے۔ 4 تو ویسے ہی تھے دو اچھے تھے۔ میں نے انہیں کہا کہ تینوں کی پیشکشیں کاغذ پر لکھ لیں اور یہ اس کا نصف تھیں جتنا مالک نے تقاضا کیا تھا۔ وہ اور اس کا ایجنٹ تشویش میں مبتلا ہو گئے ان کا خیال تھا کہ یہ بداخلاقی ہو گی اور فروخت کرنے والے یہ قیمتیں سن کر ناراض نہ ہو جائیں۔

مگر میرا اپنا یہ خیال تھا کہ اس کا سٹیٹ ایجنٹ محنت سے جی چرا رہا تھا چنانچہ انہوں نے کچھ بھی نہ کہا اور بہتر سودے کی تلاش میں نکل گئے۔

انہوں نے کوئی پیشکش نہ کی اور وہ محترمہ ابھی تک صحیح قیمت پر صحیح سودے کی تلاش میں مصروف ہے۔ صحیح قیمت کا تو آپ کو اس وقت پتا چلے گا جب کوئی دوسری پارٹی

بھی اس سودے کو خریدنے کی طلب گار ہو گی۔ عام طور پر فروخت کرنے والے بہت زیادہ قیمت کا تقاضا کرتے ہیں۔ بہت ہی کم ایسے ہو گا کہ کوئی شخص اپنی جائیداد کی اس کی مالیت سے کم قیمت لگائے۔

اس حکایت سے کیا نتیجہ اخذ ہوتا ہے قیمت لگاتے رہو۔ جو لوگ سرمایہ کار نہیں ہوتے انہیں کوئی اندازہ نہیں ہوتا کہ جب آپ کسی چیز کو بیچنا چاہتے ہیں تو کیا بیتتی ہے۔ میرے پاس زمین کا ایک ٹکڑا تھا میں مہینوں تک اسے بیچنے کی کوشش کرتا رہا۔ مجھے جو بھی ملتا میں اسے قبول کر لیتا اور اس چیز کی ذرا برابر پرواہ نہ کرتا کہ قیمت کتنی کم ہے۔ اگر مجھے اس کے بدلے 10 سور بھی دے دیتا تو میں انہیں لے کر خوشی سے پھولا نہ سماتا۔ مجھے اس پیش کش پر تو شاید اتنی خوشی نہ ہوتی البتہ یہ اطمینان ضرور ہوتا کہ آخر کار کوئی شخص ادھر مائل ہوا ہے۔ ہو سکتا ہے میں اس کے بدلے ایک پگ فارم (وہ جگہ جہاں سوروں کی نسل کشی ہوتی ہے) کا تقاضا کرتا۔ مگر یہ کھیل اسی طرح کھیلا جاتا ہے۔ خریدنے اور فروخت کرنے کا عمل ایک آرٹ ہے۔ اسے ہرگز مت بھولیں۔ یہ صرف ایک کھیل ہے بس بولی دیتے رہو ہو سکتا ہے کوئی ہاں کر دے۔

اور میں ہمیشہ بولی دینے کے ساتھ ساتھ بچنے کا بندوبست بھی کر لیتا ہوں۔ میں منہ سے بولی دیتا ہوں مگر یہ بھی کہنا نہیں بھولتا۔ ''اگر میرا کاروباری ساتھی راضی ہوا تو۔'' میں کبھی بزنس پارٹنر کا نام پتا نہیں بتاتا۔ بہت سے لوگوں کو اس بات کا علم نہیں کہ میرا بزنس پارٹنر میری بلی ہے۔ اگر بیچنے والا راضی ہو جاتا ہے اور مجھے بعد ازاں یہ سودا منظور نہیں ہوتا تو میں فون کر کے بلی سے رابطہ کرتا ہوں۔ میں یہ مضحکہ خیز بیان دے کر اس بات کی وضاحت کر رہا ہوں کہ یہ کھیل کتنا آسان اور سیدھا سادا ہے۔ اکثر لوگ عام معاملات کو مشکل اور پیچیدہ بنا لیتے ہیں اور انہیں خود پر طاری کر لیتے ہیں۔

ایک اچھے سودے' کاروبار' لوگ' سرمایہ کار وغیرہ ڈھونڈنے ایسے ہی ہیں جیسے آپ ڈیٹنگ کر رہے ہوں Dating (مغربی معاشرے میں یہ رواج ہے کہ لڑکا لڑکی شادی سے پہلے ایک دوسرے کو سمجھنے کے لیے مٹر گشتی کرتے ہیں اسے Dating کہتے ہیں) مارکیٹ میں جا کر ضروری ہے کہ آپ زیادہ سے زیادہ لوگوں سے ملیں' بہت سی آفرز دیں (پیشکش بولی' قیمت لگانا) بولی پر بولی لگائیں' افہام و تفہیم کریں' سودے کو رد کر دیں یا

قبول کرلیں۔

میں ایسے تنہا لوگوں کو جانتا ہوں جو گھر اکیلے بیٹھ کر فون کی گھنٹی بجنے کا انتظار کرتے ہیں۔ مگر اگر آپ سنڈی کرافورڈ یا ٹام کروز نہیں ہیں تو چل کر آپ کو بنفس نفیس مارکیٹ کی رونق میں اضافہ کرنا ہوگا۔ تب ہی کچھ ہاتھ آئے گا۔ تلاش ان تھک تلاش کامیابی کی کنجی ہے۔ تلاش کریں پیش کش دیں۔ رد کریں مذاکرات کریں اور قبول کریں اور یہی چیزیں زندگی کے ہر شعبے میں کارآمد ہیں۔

- سیر کریں ہلکی پھلکی دوڑ لگائیں اور ہر حلقے کو مہینے میں ایک مرتبہ دس منٹ کے لیے ضرور دیکھیں۔ میں نے زندگی میں بہترین سودے سیر کے دوران تلاش کیے۔ میں ایک سال تک ایک علاقے میں جو میری ہمسائیگی میں ہو سیر کے لیے جاتا رہوں گا۔ میں تبدیلی پر نگاہ رکھتا ہوں ایک سودے میں نفع حاصل کرنے کے لیے دو چیزیں اشد ضروری ہیں۔ سودے بازی اور تبدیلی۔ سودے تو بہت سے ہوتے ہیں مگر تبدیلی ایک ایسی اہم سچائی ہے جو ایک عام سودے کو منفعت بخش سودے میں بدل دیتی ہے۔ چنانچہ عام طور پر میں ان علاقوں میں ہلکی پھلکی دوڑ لگاتا ہوں' جہاں میرا سرمایہ کاری کا عندیہ ہوتا ہے۔ جب میں بار بار ایک ہی جگہ سے گزرتا ہوں تو چھوٹے چھوٹے فرق بھی واضح ہو جاتے ہیں میں ایسے برائے فروخت بورڈوں کو دیکھتا ہوں جو لمبے عرصے سے مکانوں پر آویزاں ہیں۔ اس سے میں اندازہ لگاتا ہوں کہ اس مکان کے مالک کو راضی کرنا مشکل نہ ہوگا۔ میں اُن لڑکوں پر نگاہ رکھتا ہوں جو اندر باہر آتے جاتے ہیں۔ میں کھڑے ہو کر ٹرک ڈرائیور سے بات کرتا ہوں۔ میں پوسٹ مینوں سے ہیلو ہائے کرتا ہوں۔ یہ سوچ کر حیرانگی ہوتی ہے کہ پوسٹ مین کے پاس کسی علاقے کے بارے میں اتنی اطلاعات ہوتی ہیں۔

میں ایک بڑے علاقے کو تلاش کرتا ہوں جس سے خوفزدہ ہو کر تقریباً لوگ بھاگ کھڑے ہوئے ہیں۔ میں یہاں بعض اوقات سال بھر آمدورفت رکھتا اور انتظار کرتا ہوں کہ شاید اس میں بہتری کے کوئی آثار رونما ہوں۔ میں پرچون فروشوں سے گفتگو کرتا

ہوں اور پوچھتا ہوں کہ وہ کیوں فلاں علاقے میں کاروبار شروع کر رہے ہیں۔ ایک مہینے میں یہ صرف چند منٹوں کا کام ہے اور میں یہ کام اس وقت ہی کرتا ہوں جب میں دوسرا کام کر رہا ہوتا ہوں' جیسے ورزش جاگنگ یا سپر مارکیٹ میں آتے جاتے۔

+ جہاں تک سٹاکس کا تعلق ہے۔ اس کے لیے مجھے پیٹر لنچ کی کتاب Beating for the St. بیٹنگ فار دی سٹریٹ پسند ہے۔ اس نے وضاحت سے ان سٹاکس کو خریدنے کے بارے میں ایک فارمولا دیا ہے جو قیمت میں بڑھتے ہیں۔ میں نے محسوس کیا ہے کہ ہر جگہ فارمولا ایک ہی کام کرتا ہے خواہ جائیداد خریدیں' سٹاک خریدیں۔ میوچل فنڈز لیں نئی کمپنیوں کا چناؤ کریں' نیا PET (گھریلو جانور جیسے کتا بلی وغیرہ) خریدیں۔ نیا گھر لیں' نئی بیوی لائیں یا لانڈری میں استعمال ہونے والے رنگ کٹ پر سودے بازی کریں۔

ایک ہی کلیہ ہے ''پہلے تلاش کریں کہ آپ کو کس چیز کی ضرورت ہے جب وہ مل جائے تو ہر صورت اسے حاصل کرلو۔''

+ خریدار عام طور پر کیوں غریب ہوتے ہیں۔ جب کسی سپر مارکیٹ میں کسی چیز پر سیل لگتی ہے۔ مثال کے طور پر ٹائلٹ پیپر پر تو خریدار بھاگ کر جاتا ہے اور اسے بھاری تعداد میں خرید لیتا ہے۔ اس کے برعکس جب سٹاک مارکیٹ میں سیل لگتی ہے جسے عرف العام میں مندہ یا عدم استحکام کہتے ہیں تو خریدار اس سے سوکوس دور بھاگتا ہے۔ جب سپر مارکیٹ میں قیمتوں میں اضافہ ہوتا ہے تو خریدار کسی اور جگہ جا کر خریداری کر لیتا ہے۔ جب سٹاک مارکیٹ میں قیمتیں بڑھتی ہیں تو وہ خریداری میں لگ جاتا ہے۔

+ مناسب اور حسبِ حال جگہیں تلاش کرو۔ ایک ہمسائے نے ایک فلیٹ 100,000 ڈالر میں خریدا۔ میں نے اس سے اگلا فلیٹ 50,000 ڈالر میں خرید لیا۔ وہ کہنے لگا کہ وہ قیمتیں بڑھنے کا انتظار کر رہا ہے۔ میں نے اسے بتلایا کہ منافع خرید کے موقع پر ہی ہو جاتا ہے' بیچنے کے وقت نہیں۔

اس نے ایک ایسی سٹیٹ بروکر سے خریداری کی جس کی اپنی کوئی جائیداد نہ تھی۔ میں نے ایک بینک کے رہن کے محکمہ سے خریداری کی۔ میں نے 500 ڈالر صرف اس جانکاری پر خرچ کیے کہ میں یہ خریداری کس قانون کے تحت کر سکتا تھا۔ میرے دوست کا خیال تھا کہ اتنی سی بات پر 500 ڈالر خرچ کرنا عقل سے بعید تھا۔ اس نے کہا کہ اس قسم کے اخراجات کے لیے نہ اس کے پاس پیسہ تھا نہ وقت۔ اور اب وہ قیمت بڑھنے کا انتظار کر رہا ہے۔

+ پہلے میں وہ لوگ تلاش کرتا ہوں جو خریدنے کے خواہش مند ہوں اور پھر میں ایسے شخص کو ڈھونڈتا ہوں جو بیچنا چاہتا ہے۔ ایک دوست زمین کے ایک ٹکڑے میں دلچسپی لے رہا تھا۔ اس کے پاس پیسہ تھا وقت نہیں تھا۔ میں نے زمین کے ایک بڑے ٹکڑے کو تلاش کیا جو اس سے زیادہ بڑا تھا جس کی میرے دوست کو ضرورت تھی۔ شرط یہ لگائی کہ اگر میرے دوست نے پسند کیا تو سودا ہوگا۔ میرے دوست کو جگہ پسند آئی۔ جتنے حصے کی اسے ضرورت تھی میں نے اس کے حوالے کیا اور جو قیمت وصول ہوئی اسے ادا کر کے بقایا زمین کو خرید لیا۔ باقی زمین تقریباً مجھے مفت مل گئی۔ اس کہانی سے کیا سبق ملتا ہے۔ بڑی جگہ لے کر اس کے ٹکڑے کرو۔ عموماً لوگ بڑی جگہ خریدنے کی استطاعت نہیں رکھتے چھوٹی جگہ وہ آسانی سے خرید لیتے ہیں اور اس طرح وہ تھوڑی جگہ کے لیے زیادہ قیمت ادا کرتے ہیں۔ جن کی سوچ چھوٹی ہو انہیں بڑے مواقع نصیب نہیں ہوتے۔ اگر آپ دولت مند بننا چاہتے ہیں تو اپنی سوچ کو بڑا کرو۔ اونچے اونچے منصوبے بناؤ اور لمبے چوڑے سودے کرو۔

پرچون فروش زیادہ خریداری پر گاہکوں کو رعایت دیتے ہیں کیونکہ اکثر کاروباری لوگ زیادہ خرچ کرنے والوں کو پسند کرتے ہیں۔ چنانچہ اگر آپ مالی لحاظ سے زیادہ مستحکم نہیں تو بھی اپنے خیالات کو بڑا رکھو۔ جب میری کمپنی مارکیٹ میں کمپیوٹرز لا رہی تھی تو میں نے بہت سے دوستوں اور قریبی لوگوں کو فون کیے اور ان سے پوچھا کہ کیا وہ

کمپیوٹر خریدنا چاہتے تھے۔ اس کے بعد ہم بہت سے ڈیلروں کے پاس گئے اور ان سے مذاکرات کیے کیونکہ ہم بڑی تعداد میں کمپیوٹر فروخت کرنا چاہتے تھے۔ سٹاکس کے معاملے میں بھی میں نے یہی وطیرہ اپنایا ہے۔ چھوٹے لوگ چھوٹے رہتے ہیں کیونکہ ان کی سوچ چھوٹی ہوتی ہے۔ شک وشبہ ان کی گھٹی میں پڑا ہوتا ہے کسی پر بھروسا نہیں کرتے اکیلے کاروبار کرتے ہیں یا کچھ بھی نہیں کرتے۔

+ تاریخ سے سبق سیکھیں:

سٹاک مارکیٹ میں آج جو بڑی بڑی کمپنیاں دکھائی دیتی ہیں۔ شروع میں چھوٹی چھوٹی کمپنیاں تھیں۔ کرنل سینڈرز اس وقت دولت بنانے کی طرف راغب ہوا جب 60 سال کی عمر میں وہ کنگال ہوا۔ بل گیٹس 30 سال کی عمر میں دنیا کا امیر ترین آدمی تھا۔

+ کام سے سستی رفع ہوتی ہے:

اوپر میں نے چند چیزوں کا ذکر کیا ہے جو میں نے کی ہیں اور ابھی تک مواقعوں کی شناخت کے لیے ان پر عمل پیرا ہوں۔ سب سے اہم الفاظ ہیں ''کرو'' اور ''ہو گیا''

کتاب میں، مَیں نے بار بار دھرایا ہے کہ مالی تحائف کے حصول سے پہلے کام میں جُت جاؤ۔ اسی وقت کام شروع کرو۔

○●○

اختتامیہ

ایک بچے کے کالج کے تعلیمی اخراجات کے لیے صرف 7000 ڈالر کی ادائیگی

کتاب تقریباً ختم ہو چکی ہے اور چھپنے کے لیے جانے کو تیار ہے۔

میں آپ کو اپنے آخری خیال کے بارے میں بتاتا چلوں۔

میرا اس کتاب کو لکھنے کا سب سے بڑا مقصد یہ تھا کہ میں آپ پر واضح کرسکوں کہ مالی ذہانت میں اضافہ کر کے ہم زندگی کے کتنے ہی عام مسائل سے چھٹکارا حاصل کر سکتے ہیں۔

مالی تربیت کے بغیر ہم عام طور پر لگے بندھے اصولوں پر عمل پیرا ہو کر زندگی گزارنے کی کوشش کرتے ہیں جیسے محنت مشقت' قرضوں کا حصول یا ضرورت سے زیادہ ٹیکسوں کی ادائیگی۔

آج ہمیں بہتر اطلاعات کی ضرورت ہے۔

میں درج ذیل کہانی بیان کر کے متعدد نئے خاندانوں کے مالی مسائل کو واضح کرنا چاہتا ہوں۔ آپ ریٹائرمنٹ کے دور اور اپنے بچے کی کالج کی تعلیم کا کیا بندوبست کرتے ہیں۔ اس کے حصول کے لیے آپ کو مالی ذہانت کی ضرورت ہے نہ کہ سخت محنت کی اور یہ مثال اسی مسئلے کا احاطہ کرتی ہے۔

میرا دوست ایک دن مجھ سے شکایت کررہا ہے کہ آج کل کے زمانے میں بچوں کی کالج کی تعلیم کے لیے پس انداز کرنا کتنا مشکل ہوگیا تھا۔ وہ ہر ماہ باقاعدگی سے 300 ڈالرز میوچل فنڈ میں جمع کروا رہا تھا اور اب تک کوئی 12,000 ڈالر اکٹھے کرچکا تھا۔ اس کے اندازے کے مطابق چار بچوں کو کالج بھیجنے کے لیے اسے 40,0000 ڈالر کی ضرورت تھی۔ اس رقم کو جمع کرنے کے لیے اس کے پاس 12 سال تھے کیونکہ اس کا بڑا بچہ 6 سال کا تھا۔

یہ 1991ء کا زمانہ تھا اور فینکس میں جائیداد روبہ زوال تھی۔ لوگ سستی قیمتوں پر گھر بیچ رہے تھے۔ میں نے اپنے ہم جماعت کو صلاح دی کہ وہ اپنے میوچل فنڈ سے رقم نکلوا کر ایک گھر خریدے۔ اسے یہ خیال پسند آیا اور ہم نے اس بارے میں مزید بات چیت کی۔ اس کا سب سے بڑا مسئلہ یہ تھا کہ بنک میں اس کے پاس اتنی بچت نہ تھی کہ دوسرا گھر خرید سکے۔ کیونکہ پہلے ہی اس پر قرض کا خاصا بوجھ تھا۔ میں نے اسے تسلی دی کہ جائیداد خریدنے کے لیے بنک کے علاوہ بھی وسائل ہوتے ہیں۔

چنانچہ دو ہفتوں تک ہم نے ایسے گھر کی تلاش کی جو ہمارے معیار پر پورا اترے۔ بہت سے گھر بک رہے تھے اور ہمیں گھر ڈھونڈنے میں خاصا لطف آرہا تھا۔ آخرکار ہم نے ایک اچھی جگہ تین کمروں اور دو غسل خانوں والا گھر دیکھا جو ہمیں پسند آیا۔ گھر کے مالک مشکل میں تھے انہیں اسی دن وہ گھر بیچنا تھا کیونکہ میاں کو کیلیفورنیا میں نوکری مل گئی تھی اور وہ وہاں جانے کے لیے تیار بیٹھے تھے۔

وہ اس مکان کے لیے 102,000 ڈالر مانگ رہا تھا۔ مگر ہم نے 79000 ڈالر کی بولی لگائی۔ اس نے فوری طور پر ہماری پیش کش کو قبول کرلیا۔ اس گھر پر اس طرح کا قرض تھا کہ ایک بے روزگار انسان بھی بنک کی منظوری کے بنا اسے خرید سکتا تھا یعنی اس پر نان کوالیفائنگ لون تھا۔ مالک نے 72,000 ڈالر ادا کرنے تھے یعنی وہ اتنی رقم کا مقروض تھا اور میرے دوست نے اس میں 7000 ڈالر ملائے جو قرض اور قیمت فروخت کے درمیان کا فرق تھا۔ جونہی مالک نے مکان کو خالی کیا میرے دوست نے اسے کرایہ پر لگا دیا۔ سب اخراجات ادا کرنے کے بعد اسے ہر ماہ 125 ڈالر بچ جاتے۔

اس کا منصوبہ تھا کہ مکان کو 12 سال تک اپنے پاس رکھے اور 125 ڈالر کو بھی رہن کی قسط میں شامل کرے تاکہ قرض کی رقم جلدی ادا ہو جائے۔ ہم نے اندازہ لگایا کہ

12 سالوں میں رہن کا بڑا حصہ ادا ہو جائے گا اور بہت امکان تھا کہ جب تک اس کا بڑا لڑکا کالج جانا شروع کرتا اسے 800 ڈالر ماہانا کی اضافی آمدنی ہونے لگتی۔ وہ قیمت بڑھنے پر اس گھر کو بیچ بھی سکتا تھا۔

1994ء میں فینکس کی جائیداد کی مارکیٹ میں اچانک تیزی آئی اور اسے کرایہ دار نے ہی جو اس گھر میں مدت مدید سے رہ رہا تھا اور اسے پسند کرتا تھا۔ 1,56,000 ڈالر کی پیشکش کی۔ دوبارہ اس نے مجھ سے پوچھا کہ وہ کیا کرے ظاہر ہے میں نے مکان کو 1031 ٹیکس ڈیفرڈ ایکسچینج (Tax Deferred Exchange اس میں ٹیکس وقتی طور پر ملتوی ہو جاتا ہے کیونکہ اس مکان کے عوض دوسرا مکان خریدنا مقصود ہوتا ہے) کے تحت بیچنے کی صلاح دی۔

اچانک اس کے پاس 80,000 ڈالر آگئے جنہیں وہ کارآمد بنا سکتا تھا۔ میں نے ایک اور دوست کو آسٹن ٹیکساس میں فون کیا جس نے یہ ٹیکس ڈیفرڈ روپیہ ایک چھوٹی سی سٹوریج کی سہولت کی تعمیر پر خرچ کرلیا۔ تین مہینوں کے اندر اندر اسے 1000 ڈالر ماہانا سے تھوڑے کم کے چیک وصول ہونے لگے۔

جسے اس نے کالج میوچل فنڈ میں جمع کروانا شروع کر دیا جو اب تیزی سے بڑھ رہا تھا۔ 1996ء میں یہ منی ویئر ہاؤس فروخت ہوا اور اسے 330,000 ڈالر کا چیک مل گیا جو منی ہاؤس کی قیمت فروخت تھی اور فوری طور پر اس روپے کی ایک ایسے منصوبے میں سرمایہ کاری کی گئی جس سے اسے 3000 ڈالر سالانہ آمدنی کی توقع تھی اور وہ ان 3,000 ڈالر کو بھی کالج میوچل فنڈ میں ڈالتا رہا۔ اسے پورا یقین ہے کہ 400,000 ڈالر جو اسے بچوں کی پڑھائی کے لیے چاہئیں جلد جمع ہو جائیں گے اور یہ سب کچھ 7000 ڈالر اور تھوڑی سی مالی ذہانت سے شروع ہوا۔ اس کے بچے تعلیم حاصل کرسکیں گے اور اصل اثاثہ پھر بھی اس کے ہاتھ میں ہوگا جو اس کے لیے ریٹائرمنٹ کے بعد سہارا بنے گا۔ اپنی اس کامیاب سرمایہ کاری کی حکمت عملی کے بعد وہ وقت سے پہلے ریٹائرمنٹ لے لے گا۔

اس کتاب کو پڑھنے کے لیے آپ کا شکریہ۔ میں امید کرتا ہوں کہ اسے پڑھنے کے بعد آپ کو تھوڑا بہت پتا چل گیا ہوگا کہ روپیہ کی طاقت پر کیسے طنابیں ڈالی جاتی ہیں اور اسے اپنے فائدے کے لیے کام پر لگایا جاتا ہے۔ آج کل یہ زمانہ ہے کہ فقط زندہ رہنے

کے لیے بھی ہمیں مالی شعور کی ضرورت ہے۔ خیال کہ پیسے کو پیسہ کھینچتا ہے' اب پرانا ہو چکا ہے اور وہی لوگ اس پر یقین رکھتے ہیں جنہیں نئے خیالات اپنانے سے چڑ ہے۔ اس کا یہ مطلب ہرگز نہیں کہ خدانخواستہ وہ کند ذہن ہیں۔ صرف اتنی بات ہے کہ انہیں پیسہ کمانے کی سائنس کا علم نہیں۔

پیسہ ایک خیال ہے۔ اگر آپ زیادہ دولت کمانا چاہتے ہیں تو اپنے خیالات کو بدلیں۔

ہر وہ آدمی جس نے اپنی تقدیر کو خود سنوارا' تھوڑے سے شروع ہوا اور رفتہ رفتہ بڑا آدمی بنا۔

سرمایہ کاری پر بھی یہی چیز صادق آتی ہے۔ شروع میں چند ڈالرز کی ضرورت ہوتی ہے جو بڑھ کر ہزاروں ڈالر بن جاتے ہیں۔ میں ایسے لوگوں سے ملا ہوں جو زندگی بھر بڑا ہاتھ مارنے کی جستجو کرتے رہے یا زیادہ پیسہ اکٹھا کر کے بڑے سودے کے حصول میں لگے رہے مگر میرے خیال میں یہ حماقت ہے۔

متعدد بار میں نے ایسے ناتجربہ کار سرمایہ کاروں کو دیکھا ہے جنہوں نے سارا پیسہ ایک ہی سودے پر لگا دیا یا سارے انڈے ایک ہی ٹوکری میں رکھ دیئے اور یہ روپیہ پیسہ ایک ہی جھٹکے میں پھُر ہو گیا۔

وہ اچھے کام کرنے والے ضرور تھے اچھے سرمایہ کار نہ تھے۔

روپیہ کے متعلق شعور اور تعلیم ضروری ہیں۔ جتنی جلدی ہو شروعات کریں۔

کتابیں خریدیں' سیمیناروں میں شرکت کریں' عملی طور پر اس کھیل میں حصہ لیں۔

تھوڑے سے شروع کریں میں نے 5000 ڈالر کے زرِنقد سے کاروبار شروع کیا اور چھ سال کے عرصے میں ایک ملین ڈالر کے اثاثے بنا لیے جن سے ماہانہ مجھے 5000 ڈالر کی ٹھوس آمدن ہوتی ہے۔ گھر میں' مَیں نے بچپن سے تربیت لینی شروع کی۔ میں آپ کو سیکھنے کی طرف اس لیے راغب کر رہا ہوں کیونکہ کام مشکل نہیں۔ بلکہ جوں جوں آپ کو تجربہ ہو گا یہ آسان ہوتا جائے گا۔

میرے خیال میں' مَیں نے اپنے پیغام کو خاصا واضح کر دیا ہے۔ جو آپ کے دماغ میں ہو گا وہی ہاتھوں کی گرفت میں آئے گا۔ دولت ایک تصور ہے۔ ایک نہایت عمدہ

کتاب ہے Think & Grow Rich۔ سوچو اور امیر بنو۔ اس کا نام یہ نہیں کہ سخت محنت کرو اور امیر بنو۔

پیسے کو اپنے کنٹرول میں کر کے اس سے کام لیں اس کے لیے کام نہ کریں۔
اس طرح آپ کی زندگی بہتر ہوگی اور آپ زیادہ خوشحال ہوں گے۔
آج کل کے زمانے میں حفاظتی خول میں بند ہو کر نہیں ہوشیاری سے بازی کھیلیں۔

جلدی کریں!

آپ سب کو اوپر والے نے دو بڑی نعمتوں سے نوازا ہے۔ آپ کا ذہن اور آپ کا وقت۔

اب یہ آپ پر منحصر ہے کہ آپ ان سے کیا کام لیتے ہیں۔ ایک ایک ڈالر جو آپ کے ہاتھ میں آتا ہے۔ اسی کے بل بوتے پر اگر آپ چاہیں تو اپنی تقدیر بدل سکتے ہیں اور نہ چاہیں اور موقع کھودیں تو غربت کے اندھے کنوئیں میں گر سکتے ہیں۔ اگر آپ اس پیسے کو مالی بوجھ بڑھانے میں لگائیں گے تو متوسط طبقہ میں داخل ہو جائیں گے اور اگر ذہن پر زور ڈال کر اور مالی استعداد کو بروئے کار لاتے ہوئے اثاثوں میں اضافہ کریں گے تو پھر دولت آپ کے گھر کی باندی ہوگی' کامیابی آپ کے قدم چومے گی اور مالی پریشانیاں آپ سے دور رہیں گی۔ فیصلہ صرف اور صرف آپ کے ہاتھ میں ہے۔ آپ جو بھی روزانہ کماتے ہیں اس سے آپ امیر بن سکتے ہیں۔ متوسط طبقے میں شامل ہو سکتے ہیں یا غربت میں زندگی گزار سکتے ہیں۔

اپنے بچوں کو بھی اس علم میں شریک کریں اور آئندہ دنوں کے لیے اُن کی تیاری کریں کیونکہ زمانہ ان سے دو دو ہاتھ کرنے کو بے تاب ہے۔ آپ کے علاوہ اور کوئی انہیں صحیح تعلیم نہیں دے سکتا۔ آج جو فیصلہ آپ کرتے ہیں اس کے اثرات آپ کے بچوں پر پڑیں گے اس لیے احتیاط کریں۔

ہم توقع کرتے ہیں کہ آپ دولت مند بنیں گے اور خوشیاں آپ کا مقدر ہوں گی اور آپ کی زندگی بامراد ہوگی۔

رابرٹ کیوساکی
شیرون لیکٹر

رابرٹ کیوسا کی ''مالی آزادی کی کنجی''

تین آمدنیاں

حساب کتاب کی دنیا میں آمدنی کی تین اقسام ہیں۔

-1 ارنڈ کمائی (Earned Income) (یعنی کام کے بغیر جو کمائی ہو)

-2 پیسوانکم (Passive Income) (آمدنی جو جائیداد سے کرایوں وغیرہ کی صورت میں حاصل ہو)۔

-3 پورٹفولیو انکم (Portfolio Income) (وہ آمدنی جو کاغذات کے ردوبدل سے حاصل کی جائے۔ جیسے سٹاکس بونڈز' میوچل فنڈز وغیرہ)

جب میرے حقیقی باپ نے مجھے نصیحت کی کہ سکول جاؤ اچھے گریڈز حاصل کرو اور ایک اچھی ملازمت کرو' تو وہ مجھے ارنڈ انکم کے لیے کام کرنے کی صلاح دے رہا تھا۔ جب میرے امیر باپ نے کہا ''امیر لوگ روپے کے لیے کام نہیں کرتے' روپیہ ان کے لیے کام کرتا ہے تو وہ پیسوانکم اور پورٹفولیو کے بارے میں بات کر رہا تھا۔ پیسوانکم وہ ہوتی ہے جو جائیداد میں سرمایہ کاری سے حاصل ہوتی ہے۔ پورٹفولیو (Portfolio) انکم وہ ہوتی ہے جو تمسکات سے حاصل کی جاتی ہے جیسے سٹاکس بونڈز اور میوچل فنڈز وغیرہ اور اسی آمدنی کی وجہ سے بل گیٹس اتنی چھوٹی عمر میں دنیا کا امیر ترین آدمی بن گیا۔

امیر ڈیڈ کہا کرتا ''دولت مند بننے کی کلید اسی میں ہے کہ کتنی جلدی آپ ارنڈ انکم کو پیسو انکم میں تبدیل کرنے پر قادر ہیں۔ یا اسے پورٹ فولیو انکم میں بدل سکتے ہیں۔'' وہ کہتا ''ارنڈ انکم پر سب سے زیادہ ٹیکس ادا کرنا پڑتا ہے اور سب سے کم ٹیکس پیسو انکم پر دینا پڑتا ہے۔ یہ ایک اور وجہ ہے جس کے لیے آپ چاہتے ہیں کہ روپیہ آپ کے لیے سخت محنت کرے۔ حکومت اس آمدنی پر زیادہ ٹیکس وصول کرتی ہے جس کے لیے آپ کام کرتے ہیں بہ نسبت اس کے جو آپ کے لیے کام کرے۔

میری دوسری کتاب ''کیش فلو کواڈرینٹ'' میں' میں نے بتایا ہے کہ کاروباری دنیا میں چار قسم کے لوگ ہوتے ہیں' وہ ہیں:

E Employees یعنی ملازمین

S Self Employeed جن کا ذاتی کاروبار ہو۔

B Business Owner کاروبار کا مالک

I Investor سرمایہ کار

زیادہ تر لوگ مدرسے میں جا کر E اور S کی صف میں شامل ہونا چاہتے ہیں۔

کتاب میں' میں نے چاروں طبقوں پر کھل کر بحث کی ہے اور ان کے اختلافات واضح کیے ہیں اور کیسے وہ ایک قسم سے دوسری قسم میں جا سکتے ہیں۔ ہماری کتابوں کا تعلق زیادہ تر ''B'' اور ''I'' طبقوں سے ہے۔

رچ ڈیڈس گائیڈ ٹو انوسٹنگ Rich Dad's Guide to Investing میں' میں نے ارنڈ انکم کو پیسو اور پورٹفولیو انکم میں بدلنے کی اہمیت کو واضح کیا ہے۔ اگر آپ کو اپنا کام معلوم ہے تو سرمایہ کاری کوئی مسئلہ نہیں۔

انسان کی مالی فارغ البالی کی کنجی اور دولت مند بننے کا انحصار اس بات پر ہے کہ وہ کتنی جلدی ارنڈ انکم کو پیسو انکم یا پورٹفولیو انکم میں بدلنے کی صلاحیت اور قابلیت رکھتا ہے۔ یہی وہ فن تھے جو ہمارے امیر ڈیڈ نے مجھے اور مائیک کو ازبر کروایا اور اسی کی بدولت میں اور میری بیوی' کم آج مالی پریشانیوں سے آزاد ہیں اور ہمیں دوبارہ کبھی بھی کام نہیں کرنا پڑے گا۔ ہم کام کر رہے ہیں کیونکہ ہم کام کرنا چاہتے ہیں لیکن اس کے لیے ہم پر کوئی دباؤ نہیں۔

آج ہمارے پاس جائیداد کا اپنا دفتر ہے جس سے ہم پیسو انکم بناتے ہیں اور

پورٹفولیوانکم کے لیے ہمارے پاس ڈھیر سارے سٹاکس اور بونڈز ہیں۔

ہم نے اپنی پارٹنر شیرون لیکٹر کے ساتھ مل کر ایک فنانشل ایجوکیشن کمپنی بنائی ہے اور اب ہم اپنی کتابیں لکھیں گے اور ان کی اشاعت کریں گے۔ آڈیو/ وڈیو کیسٹس اور ٹیپس بنائیں گے اور مالی گیمز بنا کر فروخت کریں گے۔ ہماری جتنی بھی تعلیمی مصنوعات ہیں ان کا مقصد ایک ہی ہے کہ آپ کو ان صلاحیتوں سے روشناس کروائیں جو میرے امیر ڈیڈ نے مجھے سکھائیں۔ جن کے سبب ارنڈ انکم کو پیسو انکم اور پورٹفولیو انکم میں تبدیل کیا جا سکتا ہے۔

جو 3 کھیلیں میں نے ایجاد کی ہیں' وہ اہم ہیں کیونکہ ان سے آپ وہ سیکھتے ہیں جو کتابوں میں درج ہیں۔ اُن کی ترتیب ایسے ہے۔

Cashflow 101 یہ بڑوں کے لیے ہے اور بتلایا گیا ہے کہ ارنڈ انکم کو پیسو اور پورٹ فولیو انکم میں کیسے بدلا جاتا ہے۔

Cashflow for Kids بچوں کو بنیادی سرمایہ کاری کے اصول بتائے گئے ہیں۔

Cashflow 202 یہ مخصوص سرمایہ کاری پر مبنی ہے۔ یعنی مارکیٹ کے اتار چڑھاؤ کے بارے میں بتلایا گیا ہے۔

میرا امیر ڈیڈ کہا کرتا۔ '' کہ ایک ہوشیار سرمایہ کار اس وقت پیسہ بناتا ہے جب مارکیٹ میں تیزی ہو اور اس وقت بھی کمائی کرتا ہے جب مارکیٹ میں مندے کا رجحان ہو۔ اس لیے یہ لوگ اتنا پیسہ بنا لیتے ہیں۔ پیسہ کمانے کی ایک وجہ تو اُن کی حد درجہ کی خوداعتمادی ہوتی ہے۔ وہ خطرات سے کھیلتے ہیں جبکہ ایک درمیانے درجے کا سرمایہ کار اس لیے زیادہ پیسہ نہیں بناتا کہ وہ خوفزدہ ہوتا ہے اسے معلوم نہیں ہوتا کہ نقصان سے کیسے خود کو بچائے اور یہ کتاب اسی کے بارے میں بتلاتی ہے۔

ایک متوسط درجہ کا سرمایہ کار سرمایہ کاری کو خطرہ قرار دیتا ہے کیونکہ اس نے پیشہ ورانہ تربیت حاصل نہیں کی۔ وارن بوفے جو امریکہ کا امیر ترین سرمایہ کار ہے' کہتا ہے '' خطرہ اس وقت ہوتا ہے جب آپ کو معلوم نہیں ہوتا کہ آپ کیا کرنے جا رہے ہیں۔''

میری ان کھیلوں سے چھوٹوں اور بڑوں کو تربیت ملتی ہے اور ان کے علم میں اضافہ ہوتا ہے۔

میرا امیر ڈیڈ کہا کرتا ''اگر آپ امیر بننا چاہتے ہیں تو آپ کو علم ہونا چاہیے کہ کون سی آمدنی کے لیے محنت کرنی ہے۔ پیسہ کی کیسے حفاظت کرنی ہے اور نقصان سے بچنا ہے۔ یہی دولت کی کنجی ہے۔'' وہ یہ بھی کہتا ''اگر تمہیں ان آمدنیوں کے درمیان فرق کے بارے میں علم نہیں اور آپ میں ان صلاحیتوں کا فقدان ہے جن کے سبب آپ ارنڈ انکم کو جلد از جلد پیسو انکم یا پورٹفولیو انکم میں بدل سکیں تو آپ زندگی بھر کام زیادہ کریں گے آمدنی کم ہوگی۔

جبکہ میرا غریب ڈیڈ ہمیشہ یہی کہتا کہ اچھی تعلیم معتبر نوکری اور سال ہا سال کی محنت کامیابی سے ہمکنار کرتی ہے۔ میرا امیر ڈیڈی اسی بات پر زور دیتا کہ اچھی تعلیم اہم ضرور تھی مگر اس کے ساتھ ساتھ مالی شعور کی تربیت بھی لازم تھی اور یہ کہ ہمیں پتا ہونا چاہیے کہ تین قسموں کی آمدنیاں کس طرح ایک دوسرے سے مختلف تھیں اور کون سی آمدنی کے لیے زیادہ محنت کی تھی۔ بنیادی مالی تعلیم اہم تھی ان تینوں کے درمیان فرق جاننے اور سرمایہ کاری کی صلاحیتوں کو بروئے کار لاتے ہوئے کمائی کرنا بنیادی تعلیم ہے۔ جس سے کوئی بھی دولت کما سکتا ہے اور مالی رہائی حاصل کر سکتا ہے۔ یہ رہائی مخصوص ہے جس سے صرف چند ایک ہی استفادے کے اہل ہوتے ہیں۔

امیر ڈیڈ نے کہا۔

امیر لوگ دولت کے لیے کام نہیں کرتے۔ پیسہ ان کے لیے کام کرتا ہے۔

ارنڈ انکم وہ ہے جس کے لیے آپ کام کرتے ہیں پیسو انکم اور پورٹفولیو انکم وہ ہے جو آپ کے لیے کام کرتا ہے اور یہی چیزیں تھیں جو بچپن سے میرے ذہن میں ڈالی گئیں اور جنہیں عملی طور پر اپنانے سے میری زندگی میں انقلاب برپا ہوا۔

سیکھنے کا سب سے آسان طریقہ:

پڑھنے سے آپ کچھ تھوڑا بہت سیکھتے ہیں مگر اس کے لیے سب سے بہترین طریقہ عمل میں مضمر ہے۔ مثال کے طور پر آپ کتاب میں سائیکل چلانے کے طریقے تو پڑھ سکتے ہیں مگر جب تک آپ سائیکل پر سواری کی مشق نہیں کریں گے آپ کو سائیکل چلانی نہیں آئے گی' بار بار آپ کو ٹھوکریں لگیں گی اور آخر کار آپ کامیاب ہوں گے۔

○●○

کچھ مصنفین کے بارے میں

رابرٹ ٹی کیوساکی:

''لوگ زندگی بھر اس لیے مالی پریشانیوں میں مبتلا رہتے ہیں کہ سکول میں انہیں مالی تعلیم نہیں ملتی۔ نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ وہ پیسے کے لیے کام کرتے ہیں اور پیسے کو اپنے لیے کام کرنے کے بارے میں نہیں جانتے۔'' رابرٹ کہتا ہے۔

وہ ہوائی میں پیدا ہوا اور وہیں پل کر جوان ہوا۔ وہ چوتھی نسل کا جاپانی' امریکن ہے۔ تعلیم دانوں کے مشہور خاندان سے اس کا تعلق ہے۔ سٹیٹ آف ہوائی میں اس کا باپ تعلیم کے محکمے کا سربراہ تھا۔ ہائی سکول کے بعد اس نے نیویارک میں تعلیم حاصل کی اور گریجویشن کے بعد یو ایس میرین کور میں شرکت کر لی اس نے ویت نام کی لڑائی میں بطور افسر اور گن شپ پائلٹ کے حصہ لیا۔

لڑائی سے واپس آ کر رابرٹ کا کاروباری کیریئر شروع ہوا۔ 1977ء میں اس نے ایک کمپنی بنائی اور مارکیٹ میں نائیلون اور ویلکرو کے ''سرفر'' بٹوے متعارف کروائے۔ بعد میں یہ چھوٹا سا کاروبار کروڑوں ڈالر کے بین الاقوامی بزنس میں تبدیل ہو گیا۔ اور ''رنرز ورلڈ'' جنٹلمین کوارٹرلی سکس میگزین نیوز ویک اور پلے بوائے میں اس کی مصنوعات کا ذکر ہوا۔

1985ء میں کاروباری دنیا سے علیحدہ ہو کر اس نے ایک پارٹنر سے مل کر فنانشل

ایجوکیشن کمپنی کی بنیاد رکھی جو بہت سے ممالک میں کام کرتی اور ہزاروں لاکھوں لوگوں کی تربیت کا اہتمام کرتی۔

47 سال کی عمر میں وہ ریٹائر ہو گیا اور اب اس کا سب سے بڑا مشغلہ یہی ہے کہ مالیات کے بارے میں دنیا بھر کو معلومات فراہم کرتا ہے' لیکچر دیتا ہے۔ سیمیناروں کا اہتمام کرتا ہے تاکہ امیروں اور غریبوں کے درمیان بڑھتے ہوئے فرق کو کم کیا جا سکے۔ اس نے بورڈ گیم کیش فلو ایجاد کی ہے جو عملی طور پر یہ تربیت فراہم کرتی ہے۔

اگرچہ اس کا اصل کاروبار جائیداد کی خرید و فروخت اور چھوٹی کمپنیوں کا اجرا ہے مگر اس کا اصل شوق پڑھانا ہے۔ اس نے بڑے بڑے مشہور لوگوں جیسے روگ مینڈینو' زِگ زیگلر اور انتھونی روبنس کے ہمراہ لیکچر دیئے ہیں۔ اس کا پیغام واضح ہوتا ہے۔

''اپنی مالی ذمہ داریوں کو سنبھالو اور اپنی زندگی کو ہاتھ میں لو یا تو تم دولت کے آقا ہو اور یا غلام'' اُس کی کلاسیں ایک گھنٹے سے تین دن تک چلتی ہیں۔ وہ لوگوں کو امیروں کی اندر کی باتیں بتاتا ہے۔ اگرچہ وہ کم از کم خطرے کے ساتھ زیادہ سے زیادہ سرمایہ کاری کے بارے میں تعلیم دیتا ہے اور یہ کہ آپ اپنے بچوں کو دولت مند بننے کے بارے میں کیسے سکھائیں یا کمپنیاں شروع کرنے اور انہیں بیچنے کے لیے کیا کیا جائے مگر اس کا بنیادی پیغام ایک ہی ہے۔ ''اپنے دماغ میں خوابیدہ مالی ذہانت کو بیدار کریں وہ باہر نکلنے کے لیے بے تاب ہے۔''

اس کے کام کے بارے میں مشہور سپیکر اور مصنف انتھونی روبنس کہتا ہے:

تعلیم کے میدان میں رابرٹ نے انتہائی طاقت ور گہرا اور زندگی کو بدلنے والا کام کیا ہے۔

میں اس کی کوششوں کو سلام کرتا ہوں اور آپ سے پُرزور اپیل کرتا ہوں کہ جو وہ کہتا ہے اسے سنیں آج کی بدلتی ہوئی مالی دنیا میں رابرٹ کا یہ پیغام انمول ہے۔

شیرن ایل لیکٹر

وہ شادی شدہ خاتون ہے اس کے تین بچے ہیں وہ رجسٹرڈ اکاؤنٹینٹ ہے اور ٹوے اینڈ پبلشنگ انڈسٹریز میں بطور مشیر کام کرتی ہے اس کا اپنا کاروبار بھی ہے' اس کی زندگی تعلیم کے فروغ کے لیے وقف ہے۔

اس نے فلوریڈا اسٹیٹ یونیورسٹی سے اکاؤنٹنگ میں اعزاز کے ساتھ گریجویشن کی اور اس زمانے کی سب سے بڑی آٹھ کمپنیوں میں سے ایک میں بطور اکاؤنٹینٹ شامل ہوگئی۔ بعد میں کمپیوٹر انڈسٹری میں بطور سی ایف او' ایک نیشنل انشورنس کمپنی میں بطور ٹیکس ڈائریکٹر اس کا تقرر ہوا۔ علاوہ ازیں اس نے وسکونسن کے پہلے علاقائی خواتین کے رسالے کی بنیاد رکھی اور اس کی ایسوسی ایٹ ناشر بنی۔ اس دوران اس نے اکاؤنٹینٹ کا پیشہ برقرار رکھا۔

رفتہ رفتہ اس کا رجحان تعلیم کی طرف ہوگیا جیسے کہ اس نے اپنے 3 بچوں کو گھر میں پروان چڑھتے دیکھا۔ ان کو پڑھانے میں مشکل ہو رہی تھی۔ وہ ٹی وی دیکھنا زیادہ پسند کرتے اور پڑھائی کی طرف کم توجہ دیتے۔

چنانچہ اس نے خوشی خوشی پہلی الیکٹرونک ٹاکنگ بک کے موجد سے اتحاد کر لیا اور اس انڈسٹری کو رفتہ رفتہ کروڑوں کے کھاتے میں پہنچا دیا۔ آج بھی وہ واحد خاتون ہے جو ہر ممکن کوشش کر کے مطالعے کو بچوں کی زندگی میں واپس لانے کے لیے کوشاں ہیں اور اس کے لیے اس نے بہت سی نئی تکنیکیں ایجاد کی ہیں۔

جوں جوں اس کے بچوں کی عمریں بڑھیں وہ ان کی تعلیم کی طرف متوجہ ہوتی گئی حساب' کمپیوٹر مطالعہ اور لکھائی پر وہ بہت زور دیتی ہے' اس کا کہنا ہے:

''ہمارے موجودہ تعلیمی نظام میں بڑی خامی یہ ہے کہ دنیا میں ہونے والی روز افزوں تکنیکی تبدیلیوں سے ہم بہت پیچھے رہ گئے ہیں' ہمیں اپنے بچوں کو معلوماتی تعلیم کے ساتھ ساتھ مالی تعلیم بھی دینی چاہیے۔ تاکہ وہ زندہ رہ سکیں' ترقی کریں اور دوسری قوموں کا مقابلہ کرنے کے قابل ہوں۔

''رچ ڈیڈ پور ڈیڈ'' اور ''کیش فلو کواڈرنٹ'' میں کو آتھر (یعنی دوسرے مصنف سے مل کر کتاب لکھی) ہونے کے علاوہ وہ ہر وقت کوشش کرتی ہے کہ نئے نئے تعلیمی آلات بنائے جس سے عام لوگوں کی مالی ذہانت میں اضافہ ہو سکے۔